

**ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF KETERAMPILAN
ABAD 21 (STUDI KASUS : DINAS KOPERASI DAN UKM
SULAWESI SELATAN)**

SKRIPSI



MAGFIRAH

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2019**

**Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam
Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus : Dinas Koperasi
dan UKM Sulawesi Selatan)**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar Untuk
Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan*

MAGFIRAH

1594043089

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2019**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Surat Persetujuan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, Nomor : 8319/UN36.22/KM/2019, untuk membimbing Saudara :

Nama : Magfirah

Nomor Stanbuk : 1594043089

Jurusan : Pendidikan Ekonomi

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Judul Skripsi : Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan)

Menyatakan bahwa Laporan Hasil Penelitian ini telah diperiksa dan dapat diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

Makassar, Mei 2019

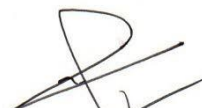
Disetujui

Pembimbing I



Dr. Mustari, S.E., M.Si
NIP. 19710705 200701 1 001

Pembimbing II



Muhammad Dinar, SE, M.S.
NIP. 19591217 198702 1 002

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diajukan oleh Magfirah dengan Nomor Induk Mahasiswa 1594043089, berjudul ” **Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan)**” telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, berdasarkan surat keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Nomor: 4616/UN.36.7/KM/2019 tanggal **29 Juli 2019** untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Makassar pada hari **Senin, 29 Juli 2019**.

Disahkan oleh :
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar

Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 19591231 198601 1 005

Panitia Ujian :

1. Ketua : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
2. Wakil Ketua : Prof. Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
3. Sekretaris : Nurdiana, S.P., M.Si
4. Pembimbing I : Dr. Mustari, S.E., M.Si
5. Pembimbing II : Muhammad Dinar, S.E., M.S
6. Penguji I : Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd
7. Penguji II : Muh. Ihsan Said, S.E., M.Si

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan :

Nama : Magfirah
NIM : 1594043089
Tempat/Tanggal Lahir : Atapange, 15 Juni 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Skripsi yang berjudul : Analisis Pendidikan dan Pelatihan
Kewirausahaan dalam Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus :
Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).

Dengan dosen pembimbing masing-masing :

1. Dr. Mustari, S.E., M.Si
2. Muhammad Dinar, S.E., MS

Benar adalah hasil karya sendiri, bebas dari unsur ciplakan/plagiat. Pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran, maka saya bersedia dituntut di dalam/di luar pengadilan dan menanggung segala resiko yang diakibatkannya.

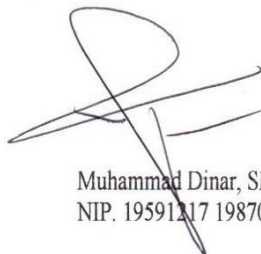
Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai tanggung jawab formal untuk dipergunakan semestinya.

Makassar, Mei 2019

Diketahui oleh

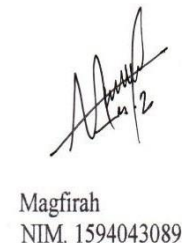
Ketua Program Studi

Pendidikan Ekonomi



Muhammad Dinar, SE, M.S.
NIP. 19591217 198702 1 002

Yang membuat pernyataan



Magfirah
NIM. 1594043089

MOTTO

“Maka ingatlah kepada-Ku, Aku pun akan ingat kepadamu.

Bersyukurlah kepada-Ku dan janganlah kamu ingkar kepada-Ku”.

(TQS.Al-Baqarah : 152)

“Wamaa Indallahi Khair”.

(Apa yang disisi Allah itu jauh lebih baik)

Sebuah karya sederhana sebagai tanda terima kasih kepada orang tuaku,
keluarga besar dan teman seperjuanganku atas doa dan perjuangan yang telah
diberikan selama ini.

ABSTRAK

Magfirah.2019. Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan). Skripsi. Fakultas Ekonomi. Program Studi Pendidikan Ekonomi. Universitas Negeri Makassar. Pembimbing I Dr.Mustari, S.E.,M.Si dan Pembimbing II Muhammad Dinar, S.E.,MS.

Penelitian ini untuk mendeskripsikan pelaksanaan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) dan untuk mengetahui apakah pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada YESS di Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan sesuai dengan keterampilan yang diinginkan dalam abad 21. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan model analisis interaktif dari Miles dan Huberman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan YESS bersifat terstruktur dan terprogram. Hal ini berdasarkan kurikulum yang dimiliki yaitu 3 bulan pembelajaran. Bulan pertama dengan pembelajaran yang berfokus pada penumbuhan pola pikir berwirausaha, bulan kedua bagaimana menemukan ide usaha kemudian bulan ketiga memasarkan produk berdasarkan ide usaha. Pembelajaran selama 3 bulan tersebut masing-masing dengan materi ajar yang disesuaikan dengan poin penting pembelajaran setiap bulannya. Adapun kesesuaian YESS dengan keterampilan yang diinginkan dalam abad 21 dapat dikatakan sesuai. Dengan konsep pembelajaran 20% teori dan 80% praktek, mampu memberikan pengetahuan dan bekal keterampilan berkomunikasi, bekerja sama, berfikir kritis dan solutif serta berkreasi dan berinovasi kepada peserta didik. Meskipun efek dari pembelajaran belum mampu sepenuhnya dirasakan, namun hal ini merupakan investasi agar lebih baik dan kompeten kedepan.

Kata Kunci : Pendidikan, Pelatihan, Kewirausahaan, *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS), Keterampilan Abad 21.

KATA PENGANTAR



Assalamu ‘alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh, Alhamdulillah Rabbil ‘alamiin segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah *Subhanallahu wa ta’ala* karna atas hidayah dan rahmat-Nya sehingga penyusunan skripsi dengan judul “Analisis pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam perspektif keterampilan abad 21” dapat terselesaikan. Shalawat dan salam tidak lupa penulis curahkan kepada baginda Rasulullah Shallallahu ‘alaihi Wasallam, sosok teladan terbaik sepanjang masa.

Skripsi ini terdiri dari lima bab yang tersusun secara sistematis yaitu Bab I Pendahuluan, Bab II Tinjauan Pustaka dan Kerangka Pikir, Bab III Metode Penelitian, Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, Bab V Kesimpulan dan Saran.

Terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa terima kasih, penulis haturkan dengan sebesar-besarnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan dari segi moril maupun materil, baik langsung maupun tidak langsung, terutama kepada yang saya hormati :

1. Bapak Prof.Dr.H.Husain Syam,M.TP. Rektor Universitas Negeri Makassar yang telah menerima saya menimba ilmu di kampus ini.

2. Bapak Dr.H.Muhammad Aziz, M.Si. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.
3. Bapak Muhammad Dinar, S.E., M.S. Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Makassar sekaligus pembimbing II atas kesediaannya meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan bimbingan dan saran kepada penulis.
4. Bapak Dr.Mustari, S.E.,M.Si sebagai pembimbing I yang tulus dalam memberikan bimbingan dan saran selama penulis menempuh pendidikan hingga penyusunan dan penulisan skripsi.
5. Bapak Muhammad Hasan, S.Pd.,M.Pd dan bapak Muh. Ihsan Said, S.E.,M.Si sebagai penguji I dan penguji II yang telah memberikan saran kepada penulis selama penyusunan skripsi.
6. Bapak-Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, khususnya pada program studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama proses pendidikan.
7. Keluarga besar *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian. Terkhusus kepada bapak Bahrul Ulum Ilham, S.Pd.MM sebagai Wakasek Kurikulum YESS yang telah memberikan data-data yang penulis butuhkan selama proses penelitian.
8. Keluarga besarku yang selama ini memberikan dukungan terbaik, terkhusus kepada H.Abdul Samad (Alm) dan Hj.Hasna (Alm) yang semasa hidupnya selalu memotivasi penulis dalam menuntut ilmu, juga kepada orang tuaku

Baso Aksar dan Mappiati juga ibunda Kasaturi yang telah membesarkan dan mendidik serta mendoakan penulis dalam menyelesaikan pendidikan guna meraih cita-cita.

9. Pembimbing diluar akademik, kak Inna, kak Askad dan kak Nurul Azizah yang dengan senang hati memberikan pemahaman jika penulis mendapatkan kendala dalam penulisan.
10. Seluruh teman Pendidikan Ekonomi 2015 yang berjuang bersama tahap demi tahap dalam penyelesaian pendidikan, terkhusus kepada sahabat yang senantiasa memberi dukungan dan semangat, Tri, Dhira, Rahmi, Gisel, Pita, Arabia dan keluarga besar LDK Al-Qalam UNM. Terima kasih atas kebersamaan dan kerjasama kalian selama ini.

Terlalu banyak orang yang berjasa bagi penulis dalam menempuh pendidikan di Universitas Negeri Makassar yang tidak sempat disebutkan dalam ruang yang terbatas ini. Kepada mereka penulis ucapkan terima kasih, semoga bernilai pahala di sisi Allah *Subhanallahu wa ta'ala*.

Demikian skripsi ini, semoga pembaca dapat mengambil manfaat dalam peningkatan ilmu pengetahuan dan mohon maaf jika ada kesalahan.

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Makassar, Mei 2019

Magfirah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	
A. Tinjauan Pustaka.....	10
1. Pengertian Sumber Daya Manusia (SDM)	10
2. Pengembangan SDM	11
3. <i>Young Entrepreneur School</i> Sulawesi Selatan (YESS)	20
4. Keterampilan Abad 21	22
5. Penelitian Terdahulu	28

6. Definisi Operasional	30
B. Kerangka Pikir	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	33
B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus	33
C. Subjek Penelitian	36
D. Sumber Data.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
F. Teknik Analisis Data.....	37
G. Keabsahan Data	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	39
1. Pelaksanaan YESS	39
2. YESS dalam Perspektif Keterampilan Abad 21	82
B. Pembahasan.....	92
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	95
B. Saran	96
DAFTAR PUSTAKA	97
LAMPIRAN.....	99
RIWAYAT HIDUP.....	145

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Peta Keterampilan 4Cs Sesuai dengan P21	27
2.	Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus	35
3.	Prinsip SCAMPER	48
4.	Contoh Ide Bisnis	50
5.	Arus Kas	58
6.	Rencana Usaha dan Realisasi	58
7.	YESS dalam Perspektif Keterampilan Abad 21	82

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Pelaksanaan YESS	39
2.	Arah Pengembangan Kewirausahaan.....`	51
3.	Bisnis Model Kanvas	59

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Usulan Judul Tugas Akhir.....	100
2.	Usulan Judul Tugas Akhir dan Persetujuan Pimpinan Prodi	101
3.	Persetujuan Judul dan Calon Pembimbing.....	102
4.	SK Pembimbing	103
5.	Permohonan Izin Pra Penelitian	104
6.	Permohonan Izin Penelitian	105
7.	Izin Penelitian	106
8.	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian.....	108
9.	Format Validasi.....	109
10.	Pedoman Observasi.....	112
11.	Pedoman Wawancara.....	113
12.	Instrumen Pengumpulan Data.....	115
13.	Data Peserta Didik YESS Angkatan 1	116
14.	Wawancara Pra Penelitian	122
15.	Dokumentasi	139

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu faktor penting dalam usaha pembangunan suatu negara. Terdapat banyak potensi yang terkandung dalam diri manusia untuk mewujudkan perannya sebagai makhluk sosial yang adaptif dan transformatif, yang mampu mengelola dirinya sendiri serta seluruh potensi yang terkandung di alam menuju tercapainya kesejahteraan kehidupan. SDM menduduki posisi yang begitu penting dalam pembangunan, yang mengharuskan kita mengoptimalkan perannya sebagai salah satu agen penggerak, termasuk menggerakkan pembangunan di negara berkembang seperti Indonesia.

Indonesia yang kaya akan sumber daya manusia dari segi kuantitas merupakan peluang besar dalam percepatan pembangunan. Namun peningkatan jumlah SDM yang tidak sejalan dengan kualitas yang dimiliki, memberikan tantangan tersendiri yang pada akhirnya menimbulkan berbagai masalah. Berdasarkan data dari Bank Dunia pada tahun 2018, sumber daya manusia Indonesia menduduki peringkat ke- 87 dari 157 negara. Karena itu, kualitas SDM yang masih rendah menjadi salah satu alasan mengapa pengangguran, kemiskinan, kriminalitas masih menjadi kolaborasi permasalahan yang di alami Indonesia saat ini. Melihat berbagai permasalahan yang disebabkan oleh rendahnya kualitas SDM, maka pengembangan SDM menjadi alternatif yang diharapkan sedikit demi sedikit mampu menekan masalah yang tengah dihadapi.

Pengembangan SDM atau *Human Resource Development* adalah proses untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar dapat menjadi modal pembangunan yang bernilai. Salah satu jenis pengembangan sumber daya manusia yang dapat dilakukan adalah melalui jalur pendidikan non formal.

Menurut Soelaman Joesoef, pendidikan non formal adalah setiap kesempatan dimana terdapat komunikasi yang terarah di luar sekolah dan seseorang memperoleh informasi, pengetahuan, latihan maupun bimbingan sesuai dengan tingkat usia dan kebutuhan hidup, dengan tujuan mengembangkan tingkat keterampilan, sikap dan nilai-nilai yang memungkinkan baginya menjadi peserta-peserta yang efisien dan efektif.

Salah satu bentuk pendidikan non formal adalah pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang diadakan diluar pendidikan formal. Pendidikan dan pelatihan merupakan penciptaan suatu lingkungan di mana sumber daya manusia (SDM) dapat memperoleh atau mempelajari sikap, kemampuan, keahlian, pengetahuan dan perilaku yang berkaitan dengan pekerjaan mereka, yang diharapkan mampu meningkatkan kualitas sumber daya manusia itu sendiri. Dari hasil proses belajar, pelatihan adalah proses memberikan atau meningkatkan kemampuan dan keterampilan serta menanamkan atau menyesuaikan sikap kepada SDM atau proses membantu untuk mengoreksi kekurangan-kekurangan dalam kinerjanya di masa silam.

Menurut Jan Bella dalam buku karangan Hasibuan (2003), pendidikan dan latihan sama dengan pengembangan yaitu proses peningkatan keterampilan kerja baik teknis maupun manajerial. Pendidikan berorientasi pada teori dan

berlangsung lama dan biasanya menjawab *Why*. Latihan berorientasi pada praktek, dilakukan dilapangan, berlangsung singkat dan biasanya menjawab *How*. Maka dapat disimpulkan bahwa pendidikan lebih mengarah pada pengetahuan sedangkan pelatihan membangun cara bagaimana merealisasikan pengetahuan yang didapatkan melalui pendidikan.

Kebutuhan akan pendidikan dan pelatihan sangat penting termasuk dalam bidang kewirausahaan, mengingat peran seorang wirausaha juga penting dalam pembangunan negara. Namun tingkat ketertarikan masyarakat Indonesia menjadi seorang wirausahawan hingga kini masih rendah.

Menurut Astamoen (2005), beberapa hal berikut diduga kuat menjadi penyebab mengapa kewirausahaan kurang berkembang di Indonesia: (1) pengaruh pola pikir tradisional, yaitu orang tua menghendaki anaknya sekolah, cepat selesai, dan setelah itu menjadi pegawai negeri atau BUMN, kemudian membangun rumah tangga, punya anak, meniti karir sampai jenjang paling tinggi, dan akhirnya menikmati pensiun di hari tua; (2) Kurang motivasi dan antusias, karena belum banyaknya motivator sebagai penggerak untuk menjadi wirausahaan, baik dari orang tua, guru, dosen, pemerintah, alim ulama, tokoh-tokoh masyarakat dan sebagainya.

Berdasarkan pemaparan Astamoen, jumlah wirausaha yang masih terbilang sedikit salah satunya disebabkan oleh minimnya pola pikir berwirausaha yang dimiliki individu. Kecenderungan mencari pekerjaan lebih besar ketimbang membuka lapangan pekerjaan untuk diri sendiri dan orang lain. Padahal salah satu syarat suatu negara dapat menjadi negara maju adalah jika jumlah wirausahanya

mencapai 2% dari jumlah populasi masyarakat dan rata-rata penduduk di Indonesia memilih untuk menjadi pegawai daripada menjadi wirausaha (Loso, 2008).

Pola pikir berwirausaha yang masih rendah dapat dibangun dan ditingkatkan melalui program pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Bahkan pemerintah pun telah mengeluarkan Instruksi Presiden Nomor 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan (Wahyono, 2012).

Melalui pendidikan dan pelatihan kewirausahaan diharapkan mampu membangkitkan semangat berwirausaha, berdikari, berkarya dan mengembangkan perekonomian nasional. Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan juga diharapkan mampu memunculkan para wirausaha yang kreatif yang bisa menciptakan lapangan kerja dan bisa membantu mengurangi pengangguran yang tak pernah ada habisnya.

Melihat kondisi kualitas SDM yang rendah hingga permasalahan yang ada serta mengingat pentingnya kewirausahaan, maka dari itu memasuki tahun 2018, Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan membuat gebrakan dengan menghadirkan sekolah wirausaha muda yang menyasar siswa pada jenjang sekolah lanjutan atas. Sekolah ini diberi nama "*Young Entrepreneur School Sulawesi Selatan*" atau disingkat YESS yang resmi bergulir mulai Sabtu, tanggal 3 Februari 2018. Maksud dan tujuan YESS ini adalah membangun pola pikir dan keterampilan kewirausahaan kepada peserta didik dengan memberikan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang terprogram dan sistematis. Dengan

pembelajaran 20% teori dan 80% praktek diharapkan peserta didik YESS mampu menjadi lebih produktif dan lebih baik kedepan.

Generasi muda menjadi target utama sebab merupakan agen penggerak perekonomian dimana dalam diri pemuda diakui berkumpulnya potensi terbesar untuk sebuah perubahan. Managing Director IMF, Lagarde percaya bahwa salah satu potensi terbesar Indonesia adalah sumber daya manusia (SDM) usia muda yang tersedia dalam jumlah besar. Berbeda dengan negara lain di kawasan ASEAN yang mengalami penurunan, jumlah penduduk usia produktif Indonesia justru akan terus meningkat. Diperkirakan pada tahun 2030 mendatang, 70% dari total penduduk Indonesia atau sekitar 180 juta jiwa adalah mereka yang berada pada usia produktif.

YESS berfokus pada pengembangan kewirausahaan yang juga merupakan bagian dari pengembangan sumber daya manusia yang berorientasi menanamkan jiwa *entrepreneur*/wirausaha, menciptakan pengusaha-pengusaha baru dan membuka kesempatan kerja bagi orang lain (*Job Creator*).

Dengan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang dikemas dalam program YESS diharapkan mampu menghadapi peluang dan tantangan dunia kerja kedepan. Salah satu peluang yang dimiliki Indonesia adalah jumlah penduduk yang besar. Hal ini terbukti dengan berhasilnya Indonesia menduduki peringkat keempat negara dengan penduduk terbanyak di dunia. Keberadaan sumber daya manusia yang lebih dalam segi kuantitas jika dilakukan manajemen yang baik dan tepat akan berpeluang meningkatkan pendapatan negara maupun keluarga, menciptakan peluang kerja, lebih siap dalam persaingan kerja, dan

menekan angka pengangguran. Namun kuantitas sumber daya manusia yang tidak sebanding dengan kualitas yang dimiliki, maka keberadaannya dapat menjadi tantangan tersendiri seperti yang telah diutarakan sebelumnya.

Berbicara peluang dan tantangan pada era revolusi industri 4.0 sekarang ini semakin kuat dan cepat peredarannya dalam setiap aspek kehidupan. Teknologi informasi telah menjadi basis dalam kehidupan manusia. Maka salah satu elemen penting yang harus menjadi perhatian untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan daya saing bangsa di era ini adalah mempersiapkan sistem pembelajaran yang lebih inovatif, dan meningkatkan kompetensi lulusan yang memiliki keterampilan abad ke-21 (*Learning and Innovations Skills*).

Keterampilan abad 21 dikenal dengan istilah 4C yaitu *Critical Thinking and problem solving* , *Creativity and innovation*, *Communication*, and *Collaboration*. Secara spesifik keterampilan abad 21 diartikan oleh Bernie Triling dan Charles Fadel (2009), sebagai berikut : keterampilan abad 21 merupakan keterampilan yang dibutuhkan untuk *survive* dalam menghadapi kehidupan global yang teramat kompleks, keterampilan ini berimplikasi pada proses pendidikan yang tidak hanya memfokuskan diri pada kegiatan pembelajaran konvensional yang bersifat kognitif seperti membaca, berhitung dan menulis, akan tetapi pendidikan diarahkan pada isu-isu kontemporer seperti kesadaran global, ekonomi atau keuangan, kesehatan dan kepedulian terhadap lingkungan. Melalui keterampilan abad 21 ini diharapkan peserta didik mampu mempraktekan pengetahuannya untuk memahami dan memberikan solusi pada tantangan di dunia nyata.

Maka dari itu, melihat peluang dan tantangan jauh kedepan menjadikan kewirausahaan adalah sesuatu yang penting untuk dilaksanakan sebab pada dasarnya seorang wirausaha adalah kelompok yang pandai memanfaatkan peluang dan berani mengambil resiko serta menghadapi tantangan yang ada. Tentunya hal ini dimulai dari usaha pengembangan sumber daya manusia yang salah satunya melalui pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang diawali dengan perubahan pola pikir berwirausaha terlebih dahulu.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul :

“ Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan) “.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka fokus penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan?
2. Apakah pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan sesuai dengan keterampilan yang diinginkan dalam abad 21?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana pelaksanaan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan.
2. Untuk mengetahui apakah pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan sesuai dengan keterampilan yang diinginkan dalam abad 21.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi serta kajian yang berkaitan dengan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi penulis

Kegunaan bagi penulis adalah sebagai sarana untuk menambah pengetahuan penulis mengenai pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dan melatih keterampilan penulis dalam menulis.

b) Bagi instansi yang terkait

Diharapkan mampu memberikan informasi kepada masyarakat dan berbagai pihak terkait dengan permasalahan dalam bidang kewirausahaan.

c) Bagi Masyarakat

Penelitian ini bermanfaat sebagai masukan bagi masyarakat khususnya generasi muda untuk menumbuhkan pola pikir kewirausahaan

melaui pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang diadakan oleh *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS).

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

1. Pengertian Sumber Daya Manusia (SDM)

Sayuti Hasibuan (2000) mengemukakan “sumber daya manusia adalah semua manusia yang terlibat dalam suatu organisasi dalam mengupayakan terwujudnya tujuan organisasi tersebut.”, sedangkan Nawawi (2003) membagi pengertian SDM menjadi dua, yaitu pengertian secara makro dan mikro. Pengertian SDM secara makro adalah semua manusia sebagai penduduk atau warga negara suatu negara atau dalam batas-batas wilayah tertentu yang sudah memasuki usia angkatan kerja, baik yang sudah maupun belum memperoleh pekerjaan (lapangan kerja). Pengertian SDM dalam arti mikro secara sederhana adalah manusia yang bekerja atau menjadi anggota suatu organisasi yang disebut personil, pegawai, karyawan, pekerja, tenaga kerja dan lain-lain.

Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan aset dan berfungsi sebagai modal (*non material/non finansial*) di dalam organisasi bisnis, yang dapat mewujudkan menjadi potensi nyata (*real*) secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi. Sumber daya manusia memiliki peranan yang sangat penting dalam mewujudkan organisasi yang ideal dan memenuhi standar mutu yang diinginkan oleh masyarakat. Untuk mencapai standar mutu tersebut maka harus diciptakan situasi yang mendukung. Perhatian dan pengkajian terhadap sumber daya manusia haruslah terus berkembang dan berubah, seiring dengan dinamika kehidupan manusia. Maka dapat disimpulkan bahwa sumber

daya manusia (SDM) adalah potensi dalam diri seseorang yang digunakan untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.

2. Pengembangan SDM

a. Pengertian Pengembangan SDM

Pengembangan sumber daya manusia menurut Dessler dalam Yus Iswanto adalah suatu usaha untuk meningkatkan kinerja dengan menanamkan pengetahuan, merubah sikap dan meningkatkan keahlian. Menurut Henry Simamora (2001), definisi pengembangan adalah “penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab yang berbeda atau lebih tinggi dalam organisasi. Pengembangan biasanya berkaitan dengan peningkatan kemampuan intelektual atau emosional yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan yang lebih baik.”

Malayu S.P. Hasibuan (2000) mengemukakan bahwa: Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/jabatan melalui pendidikan dan latihan. Sedangkan Nedler (2005) mengemukakan bahwa: Pengembangan sumber daya manusia sebagai pengalaman belajar yang diorganisir pada periode waktu tertentu untuk menentukan kemungkinan perubahan kinerja atau secara umum meningkatkan kemampuan individu. Pengembangan sumber daya manusia berkaitan dengan peningkatan kemampuan pengetahuan, keterampilan dan sikap individu yang diwujudkan dalam bentuk kinerja.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan SDM adalah sebuah proses peningkatan kemampuan,

perubahan sikap, dan peningkatan keahlian yang diwujudkan dalam bentuk kinerja.

b. Pentingnya Pengembangan Sumber Daya Manusia

Pengembangan sumber daya manusia dalam organisasi atau negara sudah merupakan kebutuhan dikarenakan tuntutan dinamika lingkungan dan perkembangan teknologi. Hal tersebut sebagaimana dikemukakan Hasibuan (1994) bahwa: “pengembangan karyawan ini dirasa semakin penting manfaatnya, karena tuntutan pekerjaan atau jabatan, sebagai akibat kemajuan teknologi dan semakin ketatnya persaingan diantara perusahaan yang sejenis”

Pernyataan senada dikemukakan oleh Heldjaracman (1991) bahwa sesudah karyawan diperoleh, sudah selayaknya kalau mereka dikembangkan. Pengembangan ini dilakukan untuk meningkatkan keterampilan melalui latihan (*training*) yang diperlukan untuk dapat menjalankan tugas dengan baik. Kegiatan ini makin menjadi penting karena berkembangnya teknologi dan makin kompleksnya tugas-tugas pemimpin.

Perkembangan teknologi dan tuntutan jabatan menjadikan pengembangan SDM tidak bisa ditunda-tunda lagi, justru perlu lebih ditingkatkan untuk membantu dan memudahkan menghadapi persaingan kedepannya.

c. Jenis Pengembangan SDM

1) Pendidikan

Pendidikan menurut Dr. B. Siswanto Sastro (2003) adalah segala sesuatu untuk membina kepribadian dan mengembangkan kemampuan manusia,

jasmaniah, dan rohaniah yang berlangsung seumur hidup, baik di dalam maupun di luar sekolah, untuk pembangunan persatuan dan masyarakat adil dan makmur dan selalu ada dalam keseimbangan.

Menurut Heindjrachman (2002), pendidikan adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan umum seseorang, termasuk di dalamnya peningkatan penguasaan teori dan keterampilan memutuskan terhadap persoalan-persoalan yang menyangkut kegiatan dalam mencapai suatu tujuan. Sedangkan menurut Siagian (2006), pengertian pendidikan adalah keseluruhan proses, teknik dan metode belajar mengajar dalam rangka mengalihkan suatu pengetahuan dari seseorang kepada orang lain sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Tujuan pendidikan menurut Prof Dr. Slamet Imam Santoso yaitu menghasilkan manusia yang baik, manusia yang dapat mempengaruhi lingkungan dimana dia berada.

Keterkaitan antara pendidikan dengan pembangunan dapat disimpulkan antara lain, Pertama; pendidikan menyiapkan manusia sebagai sumber daya pembangunan, kemudian manusia selaku sumber daya pembangunan membangun lingkungannya, Kedua; manusia menjadi kunci pembangunan. Kesuksesan pembangunan sangat tergantung pada manusianya. Ketiga; pendidikan memegang peranan penting karena merekalah yang menciptakan manusia pencipta pembangunan.

2) Pelatihan

Pelatihan menurut Nitisemito (1996) sebagai suatu kegiatan yang bermaksud untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap, tingkah laku

keterampilan, dan pengetahuan dari karyawannya sesuai dengan keinginan perusahaan.

Menurut Carrell dan Kuzmits (1982) mendefinisikan pelatihan sebagai proses sistematis dimana karyawan mempelajari pengetahuan (*knowledge*), ketrampilan (*skill*), kemampuan (*ability*) atau perilaku terhadap tujuan pribadi dan organisasi. Menurut Drummond (1990), “pelatihan berarti menuntun dan mengarahkan perkembangan dari peserta pelatihan melalui pengetahuan, keahlian dan sikap yang diperoleh untuk memenuhi standar tertentu.” Sedangkan, menurut Simamora (1999), pelatihan adalah serangkaian aktifitas yang dirancang untuk meningkatkan keahlian-keahlian, pengetahuan pengalaman atau perubahan sikap seseorang.

Pelatihan merupakan pelengkap pendidikan dengan tujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan agar kinerja SDM menjadi lebih efektif dan efisien.

3) Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan

a) Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Istilah ini diawali oleh Richard Cantillon (1755), yaitu *Entrepreneurial is an innovator and individual developing something unique and new*. Istilah ini kemudian dipopulerkan oleh ekonom J.B. Say (1803) untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dari tingkat produktivitas yang rendah menjadi lebih tinggi.

Peter. F. Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain, atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Dalam lampiran Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusahan Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995, dicantumkan bahwa:

- a. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.
- b. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk mengelola sesuatu yang ada dalam diri untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan agar lebih optimal sehingga bisa meningkatkan taraf hidup di masa mendatang. Wirausaha memiliki peran yang besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Indonesia seperti :

- a. Terciptanya lapangan pekerjaan yang dapat membantu perekonomian masyarakat, sehingga dengan terciptanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat akan dapat mengurangi tingkat kriminalitas yang ada.

- b. Mengurangi tingkat pengangguran. Dengan adanya usaha yang didirikan oleh wirausaha tentunya dapat membantu masyarakat yang tidak mempunyai pekerjaan dengan cara menyerap tenaga kerja untuk membantu kelangsungan atau proses dari usaha yang didirikan.
- c. Meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan pendapatan yang diperoleh dari wirausaha, masyarakat setidaknya dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka. Apabila wirausaha yang ada di Indonesia dapat bertambah dari tahun ke tahun maka kemiskinan dan pengangguran dapat berkurang.

b) Pendidikan Kewirausahaan

Pendidikan adalah proses menjadi , yakni menjadikan seseorang menjadi dirinya sendiri yang tumbuh sejalan dengan bakat, watak, kemampuan dan hatinurannya secara utuh. Pendidikan tidak dimaksudkan untuk mencetak karakter dan kemampuan peserta didik sama seperti gurunya, namun proses pendidikan diarahkan pada proses berfungsinya semua potensi peserta didik secara manusiawi agar mereka menjadi dirinya sendiri yang mempunyai kemampuan dan kepribadian unggul.

Dalam kaitannya dengan pendidikan, UU Sisdiknas No 20 pasal 1 tahun 2003 menjelaskan sebagai berikut: “ Pendidikan adalah usaha sadar terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara”. Adapun pendidikan kewirausahaan menurut Agus Wibowo adalah upaya

menginternalisasikan jiwa dan mental kewirausahaan baik melalui institusi pendidikan maupun institusi lain seperti lembaga pelatihan, training dan sebagainya”. Lo Choi Tung mengatakan bahwa pendidikan kewirausahaan adalah *“the process of transmitting entrepreneurial knowledge and skills to students to help them exploit a business opportunity”* (proses transmisi pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan kepada siswa untuk membantu mereka dalam memanfaatkan peluang bisnis).

Berdasarkan beberapa pemaparan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan adalah usaha sadar dan terencana dalam menginternalisasikan jiwa dan mental kewirausahaan melalui pendidikan dan pelatihan agar mampu memanfaatkan peluang bisnis.

Keberhasilan pendidikan kewirausahaan dilihat dari apakah wirausahawan memiliki kemandirian yang tinggi, memiliki kreatifitas yang tinggi, berani mengambil risiko, berorientasi pada tindakan, memiliki karakter kepemimpinan yang tinggi, memiliki keterampilan/*skill* berwirausaha, memahami konsep-konsep kewirausahaan dan memiliki karakter pekerja keras.

Alasan mengenai pentingnya pendidikan kewirausahaan di Indonesia diawali dengan melihat realita kondisi Indonesia yang rendah dari segi kualitas. Oleh karena itu dibutuhkan penanaman nilai-nilai kewirausahaan bagi generasi muda Indonesia agar mampu menjadi wirausaha-wirausaha baru yang mampu berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi demi pencapaian tujuan negara. Hal tersebut selaras dari yang dikutip oleh Buchari Alma yang menyatakan bahwa

suatu bangsa atau negara akan mampu membangun ekonomi apabila memiliki wirausahawan sebanyak 2% dari jumlah penduduk.

c) Pelatihan Kewirausahaan

Menurut Jan Bella dalam buku karangan Hasibuan (2003), pendidikan dan latihan sama dengan pengembangan yaitu proses peningkatan keterampilan kerja baik teknis maupun manajerial. Pendidikan berorientasi pada teori dan dilakukan dalam kelas, berlangsung lama dan biasanya menjawab *Why*. Latihan berorientasi pada praktek, dilakukan dilapangan, berlangsung singkat dan biasanya menjawab *How*.

Pelatihan oleh Ivancevich adalah sebagai usaha untuk meningkatkan kinerja pegawai dalam pekerjaannya sekarang atau dalam pekerjaan lain yang akan dijabatinya segera. Selanjutnya, sehubungan dengan definisinya tersebut, Ivancevich (2008) mengemukakan sejumlah butir penting yang diuraikan dibawah ini :

- a. Pelatihan adalah sebuah proses sistematis untuk mengubah perilaku kerja seseorang / sekelompok pegawai dalam usaha meningkatkan kinerja organisasi.
- b. Pelatihan terkait dengan keterampilan dan kemampuan yang diperlukan untuk pekerjaan yang sekarang yang dilakukan.
- c. Pelatihan berorientasi ke masa sekarang dan membantu pegawai untuk menguasai keterampilan dan kemampuan yang spesifik untuk berhasil dalam pekerjaannya.

Menurut Sadili Samsudin (2006), bahwa ada 5 faktor yang menyebabkan diperlukannya suatu pelatihan, yaitu:

a. Kualitas angkatan kerja

Kualitas angkatan kerja merupakan hal yang sangat penting. Kualitas disini berarti kesiapsediaan dan potensi angkatan kerja yang ada. Angkatan kerja yang berkualitas tinggi adalah kelompok yang mengenyam pendidikan dengan baik dan memiliki keterampilan dasar seperti membaca, menulis, berpikir, mendengarkan, berbicara dan memecahkan masalah. Orang-orang seperti ini potensial untuk belajar dan beradaptasi dengan cepat terhadap lingkungan pekerjaannya.

b. Persaingan global

Agar dapat menghadapi persaingan global, individu atau perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang lebih baik. Untuk itu, diperlukan senjata yang ampuh untuk menghadapi persaingan agar tetap *survive* dan memiliki dominasi.

c. Perubahan yang cepat dan terus-menerus

Di dunia ini tidak ada suatu hal yang tidak berubah. Perubahan terjadi dengan cepat dan berlangsung terus-menerus. Pengetahuan dan keterampilan yang dianggap baru hari ini, mungkin besok pagi sudah usang. Dalam keadaan seperti ini sangat penting memperbaharui kemampuan secara konstan. Organisasi atau perusahaan yang tidak memahami perlunya pelatihan tidak mungkin dapat mengikuti perubahan yang terjadi.

d. Masalah alih teknologi

Alih teknologi adalah perpindahan atau transfer dari satu teknologi ke teknologi yang lainnya. Teknologi tanpa dukungan individu yang memahami

penggunaannya secara efektif, tidak akan dapat memberikan kontribusi besar terhadap peningkatan produktivitas. Hambatan utama efektivitas proses alih teknologi adalah kekhawatiran akan perubahan dan ketidaktahuan akan teknologi baru tersebut. Hambatan tersebut dapat diatasi dengan pelatihan.

e. Perubahan demografi

Perubahan demografi menyebabkan pelatihan menjadi semakin penting. Kerjasama tim merupakan unsur pokok dalam pengembangan sumber daya manusia maka pelatihan dibutuhkan untuk melatih karyawan yang berbeda latar belakang agar dapat bekerja bersama secara harmonis. Untuk mengatasi perbedaan sosial budaya dan jenis kelamin, dibutuhkan pelatihan dan komitmen.

3. *Young Entrepreneur School Sulawesi Selatan (YESS)*

Young Entrepreneur School Sulawesi Selatan (YESS) atau sekolah wirausaha muda merupakan salah satu bentuk pendidikan dan pelatihan dalam rangka pengembangan sumber daya manusia dalam bidang kewirausahaan. Sekolah wirausaha muda yang menjadikan siswa pada jenjang sekolah lanjutan atas menjadi sasaran dalam program ini digagas oleh Dinas Koperasi (Diskop) dan UKM Sulawesi Selatan yang secara resmi bergulir mulai Sabtu tanggal 3 Februari 2018. YESS merupakan program kerja Diskop dan UKM Sulawesi Selatan yang tergolong non APBD/APBN. Hal ini dilandasi inisiatif dari kepala Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan, bapak H. Abd Malik Faisal, SH, M.Adm. Pemb.

YESS disebut sekolah karena hal ini merupakan wujud keseriusan Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan sebagai inisiator YESS dalam mencetak

wirausaha muda tanpa memandang status ataupun gelar, kemudian didesain untuk pembelajar kewirausahaan pemula dari nol, berpendekatan *training*, inkubasi dan pendampingan (*coaching* dan mentoring), perpaduan semangat berwirausaha dan metode belajar terstruktur, serta perpaduan pembangkitan *mindset*, *managerial skill* dan *spirituality*.

YESS terbentuk berdasarkan pemahaman bahwa kewirausahaan ternyata bukan hanya bakat sejak lahir atau bersifat praktek lapangan saja, tetapi kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang perlu dipelajari dan diperkuat melalui proses pendidikan dan pelatihan.

Program YESS berlangsung selama 3 bulan, dengan 8 kali pertemuan setiap bulan pada hari Sabtu dan Ahad. Diskop UKM Sulawesi Selatan telah menyiapkan ruang belajar representatif di UKM Center Sulawesi Selatan, dan tim fasilitator dari konsultan PLUT, *coach* dan praktisi bisnis. Kehadiran YESS melengkapi program penciptaan wirausaha baru (WUB) berbasis desa yang telah dijalankan sejak tahun 2014. Salah satu hal menarik dari program ini adalah calon peserta mendaftar tanpa biaya apapun (gratis) dan siswa mendaftar secara mandiri dengan menghubungi pengelola YESS di kantor Diskop UKM Sulawesi Selatan.

Konsep pembelajaran YESS dikemas dalam sebuah program pelatihan rutin oleh para mentor/*trainer/coach* bisnis yang ditunjang dengan pendampingan secara intensif. Dengan pembelajaran 20% teori dan 80% praktek diharapkan tercipta generasi wirausaha muda yang mampu menggerakkan perekonomian dan menebar rahmat bagi orang lain. Dalam program ini, dilakukan pelatihan bagi

remaja di bawah 17 tahun dengan harapan mampu membuka cara pikir para generasi muda untuk menjadi seorang wirausaha.

4. Keterampilan Abad 21

Keterampilan abad 21 adalah keterampilan dimana pada abad ini setiap individu dituntut untuk memiliki kecakapan atau keterampilan baik *hard skill* maupun *soft skill* yang mumpuni agar dapat terjun ke dunia pekerjaan dan siap berkompetisi dengan negara lain. Abad ke-21 ditandai dengan era revolusi industri 4.0 sebagai abad keterbukaan atau abad globalisasi, artinya kehidupan manusia pada abad ini mengalami perubahan-perubahan yang fundamental yang berbeda dengan tata kehidupan dalam abad sebelumnya. Abad 21 meminta sumber daya manusia yang berkualitas yang dihasilkan oleh lembaga-lembaga yang dikelola secara profesional.

Dalam konteks pembelajaran pada abad ini, beberapa keterampilan yang dituntut ada dalam diri peserta didik adalah sebagai berikut :

- a. *Communication*** (Komunikasi) adalah sebuah kegiatan mentransfer sebuah informasi baik secara lisan maupun tulisan. Namun, tidak semua orang mampu melakukan komunikasi dengan baik. Terkadang ada orang yang mampu menyampaikan semua informasi secara lisan tetapi tidak secara tulisan ataupun sebaliknya.

Beberapa teknik dalam komunikasi:

- a) Ucapan yang jelas, utuh dan tidak bermakna ganda.
- b) Berbicara dengan tegas, tidak berbelit-belit.

- c) Memahami betul siapa yang diajak bicara, hadapkan wajah dan badan, pahami pikiran lawan bicara.
- d) Menyampaikan informasi dengan bahasa penerima informasi.
- e) Menyampaikan dengan kemampuan dan kadar akal penerima informasi
- f) Menyampaikan informasi dengan global dan tujuannya baru detailnya.
- g) Memberikan contoh nyata.
- h) Menyampaikan informasi dengah lembut, agar berkesan, membuat sadar dan menimbulkan kecemasan yang mencerahkan.
- i) Kendalikan suara dan carilah umpan balik untuk meyakinkan informasi Saudara diterima. Contoh dengan bertanya atau menyuruh mengulangnya.

Adapun strategi melatih dan mengakses keterampilan komunikasi yaitu:

- a) Menyampaikan informasi dan memastikan penerima informasi memahami pesan yang disampaikan.
- b) Berkomunikasi secara lisan dan tulisan melalui berbagai media.
- c) Memilih media dan cara berkomunikasi yang paling tepat terkait dengan karakter penerima pesan dan tujuan disampaikannya suatu pesan.
- d) Mengelola dan menggunakan teknologi serta sumberdaya digital lainnya dalam mengungkapkan ide dan pendapat.
- e) Berinteraksi secara kooperatif dalam suatu kelompok kerja.

b. *Collaboration* (Kolaborasi) adalah kemampuan berkolaborasi atau bekerja sama, saling bersinergi, beradaptasi dalam berbagai peran dan tanggungjawab; bekerja secara produktif dengan yang lain; menempatkan empati pada tempatnya; menghormati perspektif berbeda. Kolaborasi juga memiliki arti mampu menjalankan tanggung jawab pribadi dan fleksibilitas secara pribadi, pada tempat kerja, dan hubungan masyarakat; menetapkan dan mencapai standar dan tujuan yang tinggi untuk diri sendiri dan orang lain; memaklumi kerancuan.

Keterampilan kolaborasi meliputi:

- a) Memberi dan menerima umpan balik dari rekan-rekan atau anggota tim lainnya untuk melakukan tugas yang sama.
- b) Berbagi peran dan ide-ide yang baik dengan orang lain.
- c) Mengakui keterampilan, pengalaman, kreativitas, dan kontribusi orang lain.
- d) Mendengarkan dan mengakui perasaan, kekhawatiran, pendapat, dan gagasan orang lain.
- e) Berkembang pada ide-ide seorang rekan atau anggota tim.
- f) Menyatakan pendapat pribadi dan bidang pertentangan dengan bijaksana.
- g) Mendengarkan orang lain dengan sabar dalam situasi konflik.
- h) Mendefinisikan masalah dengan cara yang tidak mengancam.
- i) Mendukung keputusan kelompok.

Kecakapan kolaborasi yang dapat dikembangkan dalam pembelajaran seperti dikemukakan Kivunja, C. (2014), antara lain sebagai berikut :

- a) Tanggung jawab untuk bekerja sama dengan orang lain untuk menghasilkan tujuan tertentu.
- b) Menghargai dan menghormati pendapat yang berbeda.
- c) Mampu bekerja efektif dan fleksibel dalam tim yang beragam.
- d) Mampu berkompromi dengan anggota yang lain dalam tim demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

c. ***Critical Thinking and Problem Solving*** (Berfikir kritis dan solutif) adalah kemampuan untuk memahami sebuah masalah yang rumit, mengkoneksikan informasi satu dengan informasi lain, sehingga akhirnya muncul berbagai perspektif, dan menemukan solusi dari suatu permasalahan. *Critical thinking* dimaknai juga kemampuan menalar, memahami dan membuat pilihan yang rumit, memahami interkoneksi antara sistem, menyusun, mengungkapkan, menganalisis, dan menyelesaikan masalah.

Finken dan Ennis (1993) mengkategorikan keterampilan berpikir kritis dalam enam komponen yaitu:

- a) F (*Focus*): memfokuskan pertanyaan atau isu yang ada untuk membuat keputusan tentang apa yang diyakini.
- b) R (*Reason*): mengetahui alasan-alasan yang mendukung atau menolak putusan-putusan yang dibuat berdasar situasi dan fakta yang relevan.
- c) I (*Inference*): membuat kesimpulan yang beralasan atau meyakinkan.

Bagian penting dari langkah penyimpulan ini adalah mengidentifikasi asumsi dan mencari pemecahan, pertimbangan dari interpretasi terhadap situasi dan bukti.

- d) *S (Situation)*: memahami situasi dan selalu menjaga situasi dalam berpikir untuk membantu memperjelas pertanyaan (dalam F) dan mengetahui arti istilah-istilah kunci, bagian-bagian yang relevan sebagai pendukung.
- e) *C (Clarity)*: menjelaskan arti atau istilah-istilah yang digunakan.
- f) *O (Overview)*: meninjau kembali dan meneliti secara menyeluruh keputusan yang diambil

d. Creativity and Innovation (Kreativitas dan inovasi) adalah kemampuan untuk mengembangkan, melaksanakan, dan menyampaikan gagasan-gagasan baru kepada yang lain; bersikap terbuka dan responsif terhadap perspektif baru dan berbeda. Kreativitas juga didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam menciptakan penggabungan baru. Kreativitas akan sangat tergantung kepada pemikiran kreatif seseorang, yakni proses akal budi seseorang dalam menciptakan gagasan baru. Kreativitas yang bisa menghasilkan penemuan-penemuan baru (dan biasanya bernilai secara ekonomis) sering disebut sebagai inovasi. Untuk membangun kecakapan kreatif yang efektif, siswa harus belajar untuk menggunakan berbagai teknik pembuatan ide (seperti brainstorming), membuat ide baru dan bermanfaat, menyempurnakan, menganalisis, dan mengevaluasi ide mereka sendiri untuk meningkatkan dan memaksimalkan upaya kreatif serta bertindak atas ide-ide kreatif untuk membuat kontribusi yang nyata dan berguna pada bidang dimana inovasi tersebut dilakukan (Berryessa Union School District Education services. 21st Century Learning and the 4Cs).

Tabel.2 Peta Keterampilan 4Cs sesuai dengan P21

<i>Framework 21st Century Skills</i>	Keterampilan P21
<i>Communication</i>	<p>Peserta didik dapat</p> <p>mengkomunikasikan ide-ide dan gagasan secara efektif</p> <p>menggunakan media lisan, tertulis, maupun teknologi.</p>
<i>Collaboration</i>	<p>Peserta didik dapat bekerjasama dalam sebuah kelompok dalam memecahkan permasalahan yang ditemukan.</p>
<i>Critical Thinking and Problem Solving</i>	<p>Peserta didik dapat mengidentifikasi, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengevaluasi bukti-bukti, argumentasi, klaim, dan data-data yang tersaji secara luas melalui pengkajian secara mendalam serta merefleksikannya dalam kehidupan sehari-hari.</p>
<i>Creativity and Innovation</i>	<p>Peserta didik dapat menghasilkan, mengembangkan, dan mengimplementasikan ide-ide</p>

kreatif baik secara mandiri atau berkelompok.

Keterampilan abad 21 berkaitan dengan teori perilaku yang berangkat dari teori Neo Klasik dan Kirzer *Entrepreneur* yang mengatakan bahwa seorang wirausahaan harus memiliki kecakapan dalam mengorganisasikan suatu usaha, *me-manage* keuangan dan hal-hal terkait, membangun jaringan dan memasarkan produk, pribadi yang supel dan pandai bergaul untuk memajukan suatu usaha. Maka keterampilan berkomunikasi, bekerjasama, berfikir kritis dan *problem solving*, serta kreatif dan inovatif dibutuhkan untuk memperbaiki perilaku berwirausaha guna memajukan usaha/bisnis yang dijalankan.

5. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian ini. Berikut beberapa penelitian terdahulu terkait penelitian yang dilakukan penulis :

- a. Penelitian yang dilakukan oleh Ridwan Lutfiadi dan M. Ikhwan Rahmanto pada tahun 2011 yang berjudul ‘ Analisis Peran Pendidikan Kewirausahaan, Kepribadian, dan Lingkungan terhadap Minat Siswa SMK untuk Berwirausaha di Kota Bekasi.’. Salah satu hasil penelitiannya adalah bahwa pendidikan kewirausahaan di sekolah dinilai siswa kurang optimal karena

metode pembelajaran yang kurang tepat, kualitas guru yang kurang memadai, minimnya kualitas dan kuantitas praktek, serta kurangnya pengayaan materi melalui seminar, diskusi, pelatihan, guru tamu, dan kunjungan lapangan. Adapun perbedaan penelitian Ridwan Lutfiadi dan M. Ikhwan Rahmanto dengan penelitian penulis yaitu terletak pada variabel dan metode penelitian. Peneliti sebelumnya melakukan penelitian terkait pendidikan kewirausahaan, kepribadian dan lingkungan terhadap minat berwirausaha siswa SMK dengan metode penelitian kuantitatif sedangkan penulis meneliti pendidikan dan pelatihan kewirausahaan melalui jalur pendidikan non formal meskipun objek penelitiannya sama yaitu anak SMA/SMK. Metode penelitian penulis yaitu dengan menggunakan metode penelitian kualitatif.

- b. Penelitian yang dilakukan oleh Muslimin tahun 2011. Sebuah artikel penelitian yang berjudul “Analisis Dampak Positif Pelatihan Kewirausahaan dalam Peningkatan Usaha Anggota BMT Sidogiri Kecamatan Teluk Batang.”. Persamaan dalam penelitian peneliti tersebut yaitu terkait strategi dalam pelatihan termasuk materi yang akan disampaikan. Sisi pembeda antara penelitian tersebut dengan penelitian penulis adalah tempat dan sasaran dalam penelitian.
- c. Penelitian yang dilakukan oleh Kosasih. SE., MM. dan dua rekannya yang berjudul “Analisis Kualitatif Dampak Pelatihan Kewirausahaan terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Ekonomi Kerakyataan Program Kelompok Belajar Usaha (KBU) di Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) “MITRA UMAT” Desa Telukbuyung kecamatan Pakis-Jaya kabupaten

Karawang.”. Sebagian besar penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian penulis. Ada pun perbedaan penelitian terletak pada sasaran yang akan diteliti.

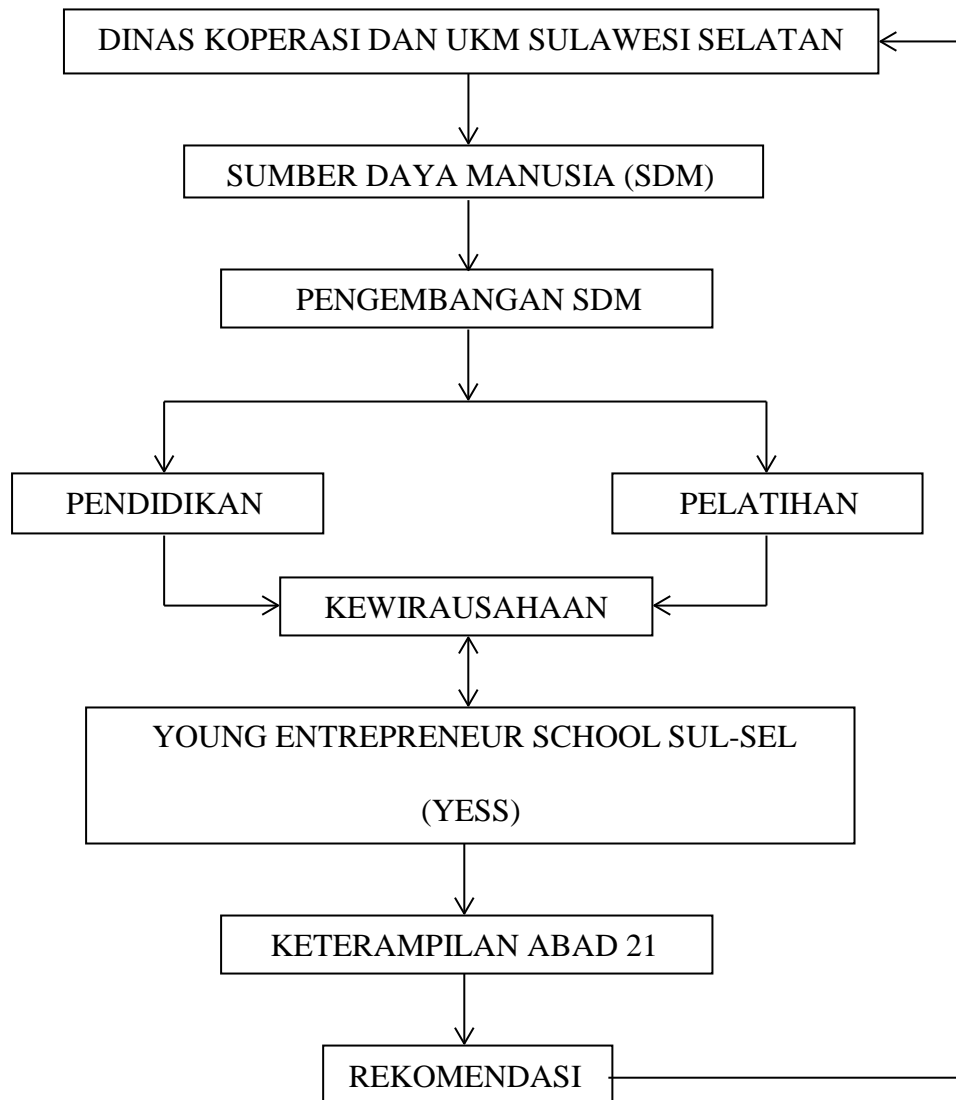
6. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman, maka penulis menjelaskan beberapa istilah yang dianggap penting untuk di definisikan sebagai berikut :

- a. Sumber daya manusia adalah segala potensi yang ada dalam diri manusia yang membutuhkan pengelolaan terbaik agar bermanfaat bagi diri sendiri maupun orang lain.
- b. Pengembangan sumber daya manusia adalah usaha penggalian potensi dalam diri untuk meningkatkan kemampuan teoritis, teknis, konseptual dan moral agar bermanfaat bagi pribadi, agama, masyarakat dan negara.
- c. Pendidikan adalah proses menjadikan seseorang menjadi dirinya sendiri yang sesuai dengan bakat, kemampuan dan hati nurani agar memiliki pengetahuan dan kepribadian yang unggul.
- d. Pelatihan adalah pembelajaran yang bersifat praktis untuk meningkatkan keterampilan dalam diri seseorang.
- e. Kewirausahaan adalah suatu sikap mental pada diri seseorang dalam memanfaatkan peluang dan sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya sendiri maupun orang lain.
- f. YESS (*Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan) atau sekolah wirausaha muda adalah program pendidikan non formal yang berfokus

pada pendidikan dan pelatihan kewirausahaan agar mampu menciptakan wirausaha berdaya saing global.

- g. Peluang adalah ruang gerak yang konkret maupun abstrak yang memberikan kesempatan untuk memanfaatkannya dalam mencapai suatu tujuan.
- h. Tantangan adalah segala sesuatu yang menggugah tekad untuk bekerja lebih giat agar dapat meningkatkan kemampuan mengatasi rangsangan atau masalah.
- i. Peluang yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jumlah sumber daya manusia Indonesia yang besar sehingga berpeluang dalam perbaikan sistem ketenagakerjaan termasuk dalam hal penciptaan lapangan pekerjaan.
- j. Tantangan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kualitas sumber daya manusia Indonesia yang masih rendah, oleh karena itu membutuhkan pendidikan dan pelatihan agar mengurangi potensi peningkatan jumlah pengangguran.
- k. Keterampilan abad 21 adalah kemampuan dan keahlian yang dikenal dengan istilah 4C (*Communication, Collaborative, Critical Thinking and Problem Solving, Creativity and Innovation*) yang menuntut peserta didik agar memiliki keterampilan tersebut agar lebih mampu menghadapi peluang dan tantangan kedepannya.

B. Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bertujuan memberikan gambaran mengenai fakta-fakta di lapangan yang berkaitan dengan objek penelitian. Jenis penelitian ini adalah studi kasus, yaitu penelitian yang dilakukan dalam satu kesatuan sistem. Kesatuan ini berupa program, peristiwa, kegiatan, atau suatu individu yang terikat dalam kesatuan sistem. Studi kasus bisa dikatakan sebagai penelitian yang diarahkan untuk menghimpun data, mengambil makna, memperoleh pemahaman dari suatu kasus. Dengan studi kasus diharapkan bisa memperoleh hasil yang maksimal mengenai pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam perspektif keterampilan abad 21 pada *Young Entrepreneur School* Sul-Sel (YESS) Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan.

B. Fokus penelitian dan deskripsi fokus

Penelitian ini berfokus pada analisis pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam perspektif keterampilan abad 21. Analisis pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang dimulai dari pelaksanaan program YESS termasuk didalamnya metode publikasi kegiatan, kurikulum, metode pembelajaran, materi ajar, model pelatihan, dan analisis terkait pendidikan dan pelatihan pada YESS dengan keterampilan yang diinginkan dalam abad 21. Penelitian ini merupakan

penelitian deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan keadaan objek sesungguhnya.

Penelitian ini dilakukan di sekolah wirausaha muda (*Young Entrepreneur School* Sul-Sel / YESS) yang dilaksanakan oleh Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan, melalui teknik pengumpulan data yang meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaksana YESS, *Coach*, dan Alumni YESS. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* sehingga yang menjadi sampel penelitian ini adalah foto-foto, audio, surat-surat, nama, dan identitas peserta didik yang telah diberikan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Metode *purposive sampling* kemudian dilanjutkan ke metode *Snow Ball Sampling* dimana akan berhenti dalam mencari jika sudah tidak ada lagi variasi informasi atau informasi yang diberikan informan sebelumnya dan informan berikutnya sama, dengan kata lain informasi mengalami titik jenuh.

Analisis data dilakukan melalui kegiatan dengan mengumpulkan data yang ada, kemudian mengolah, menganalisis, selanjutnya menginterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran tentang pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam perspektif keterampilan abad 21.

Tabel.3 Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus

Fokus Penelitian	Deskripsi Fokus	Item
Pendidikan YESS	a. Kurikulum	Informan
	b. Materi Ajar	
	c. Metode	
	Pembelajaran	
Pelatihan YESS	a. Jenis Keterampilan	Informan
	b. Model Pelatihan	
Keterampilan Abad 21	a. <i>Communication</i>	Informan
	b. <i>Collaboration</i>	
	c. <i>Critical Thinking and Problem Solving</i>	
	d. <i>Creativity and Innovation</i>	

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah Kepala Sekolah YESS, Wakasek Kurikulum YESS, *Coach* dan Alumni YESS angkatan I sebanyak 5 orang.

D. Sumber Data

1. Data primer dalam penelitian ini adalah kumpulan data dari pengamatan dimana peneliti terjun langsung kelapangan mengamati objek penelitian.
2. Data sekunder dalam penelitian ini adalah kumpulan data dari literatur terkait penelitian yang dilakukan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dilakukan terhadap orang-orang yang terlibat dalam kaitannya dengan masalah yang dibahas agar nanti peneliti dapat mengetahui secara langsung dan mendalam terkait pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sul-Sel (YESS). Adapun informan dalam wawancara ini adalah Kepala Sekolah YESS, Wakasek Kurikulum YESS, *coach* dan alumni YESS angkatan I.

2. Observasi

Peneliti melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian, untuk mengetahui sejauh mana pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang telah diberikan oleh YESS terhadap peserta didik. Observasi ini dilakukan sebagai penunjang keabsahan data yang didapatkan melalui wawancara.

3. Dokumentasi

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data-data seperti foto-foto, audio, surat-surat, nama, dan identitas peserta didik YESS yang telah diberikan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan.

F. Teknik Analisis data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan mengumpulkan data yang ada, kemudian mengolah, menganalisis, selanjutnya menginterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran tentang pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam perspektif keterampilan abad 21. Peneliti menggunakan analisis deskriptif, dengan demikian laporan penelitian ini akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut berasal dari hasil observasi, catatan lapangan, wawancara, foto, dokumentasi pribadi, catatan dan dokumen resmi lainnya. Model analisis data pada penelitian ini adalah menggunakan *Analysis Interactive Model* dari Miles dan Huberman (Sugiyono, 2014). Aktivitas dalam analisis data, yaitu :

a. Pengumpulan Data

Tahap mengumpulkan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan penelitian.

b. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Pada penelitian ini, reduksi data dilakukan dengan cara merangkum dan memilih informasi penting yang berhubungan dengan tujuan penelitian ini dari hasil wawancara terhadap informan.

c. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Pada penelitian ini, penyajian data dilakukan dengan menulis teks yang bersifat naratif, dimana peneliti mendiskripsikan data yang didapat dari hasil reduksi data dalam bentuk tulisan yang mudah dipahami oleh peneliti.

d. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing*)

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pada penelitian ini, penarikan kesimpulan dikemukakan dengan cara menyimpulkan dari data yang telah disajikan dan didukung oleh data-data yang *valid*.

G. Keabsahan Data

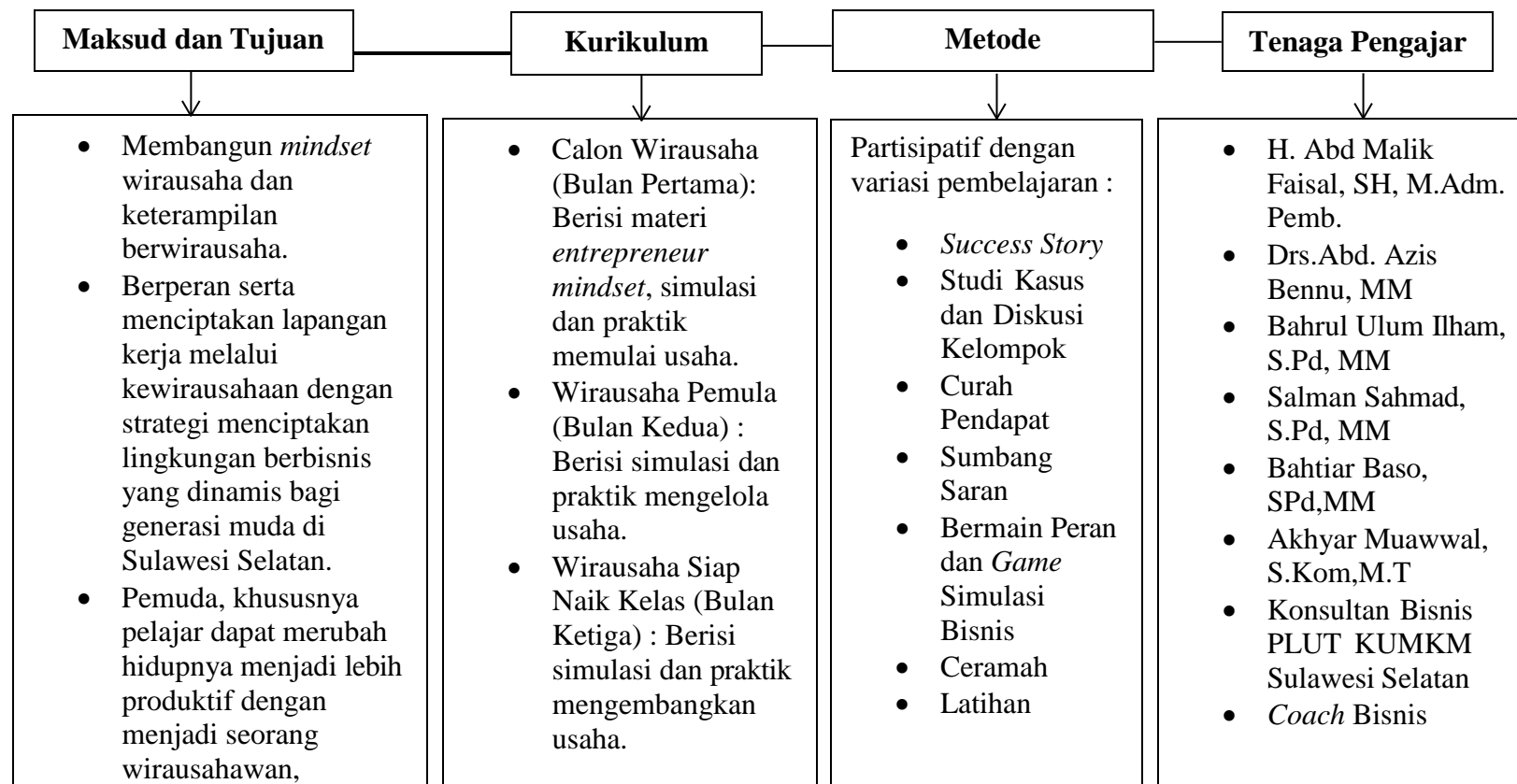
Peneliti melakukan uji keabsahan data dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi sumber berarti mendapatkan data dari sumber berbeda-beda dengan teknik yang sama, atau triangulasi teknik yang berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan sumber yang sama. Teknik triangulasi tidak hanya digunakan untuk pengumpulan data tetapi juga digunakan untuk mengecek kredibilitas data.

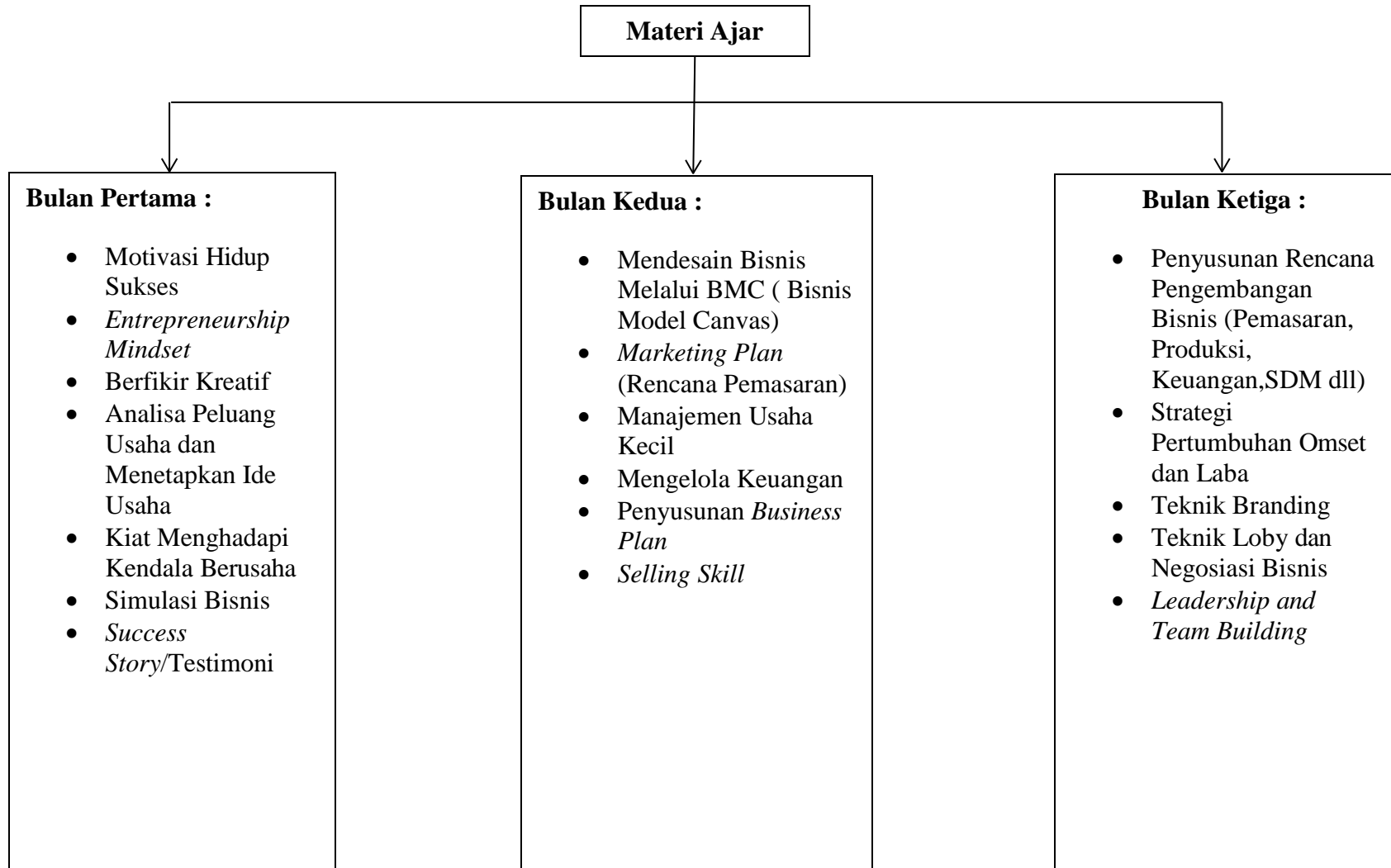
BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan YESS





Gambar 4 .1 Pelaksanaan YESS

Berdasarkan bagan 4 pelaksanaan YESS, maka dapat dijelaskan secara lebih rinci materi yang diberikan *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan sebagai berikut :

a. Motivasi Hidup Sukses

1) Pengertian sukses

Sukses merupakan suatu perjalanan, bukan tujuan. Kesuksesan adalah suatu perjalanan yang menciptakan nilai tambah untuk diri sendiri dan masyarakat sekitar dalam rangka menuju kehidupan bahagia di alam setelah dunia. Kesuksesan menurut John. C. Maxwell adalah mengetahui tujuan dalam hidup, berkembang untuk mencapai kekuatan maksimal yang dimiliki, dan menyebarkan benih yang menguntungkan orang lain. Sebuah kesuksesan itu mencakup :

- a) Keimanan yang kokoh
- b) Keluarga yang bahagia
- c) Tubuh yang sehat
- d) Bisnis yang berhasil
- e) Hubungan antar manusia yang baik
- f) Pertumbuhan dan perkembangan pribadi
- g) Manajemen keuangan yang baik
- h) Hidup yang dinikmati
- i) Dan lain-lain.

2) Prinsip Sukses:

- a) Masa lalu tidak sama dengan masa depan
- b) Tidak ada kegagalan, hanya ada keberhasilan

- c) Bertanggung jawab atas kehidupan
- d) Semua yang terjadi adalah yang terbaik
- e) Kalau saya mau, saya pasti bisa
- f) Tidak ada kesuksesan tanpa komitmen
- g) Orang yang sukses tidak pernah putus asa
- h) Tak ada yang abadi

3) Penyebab Kegagalan :

- a) Tidak ada tujuan hidup
- b) Tidak pernah mencatat tujuan
- c) Tidak bertanggung jawab atas tindakan
- d) Banyak rencana tanpa tindakan
- e) Tidak yakin untuk sukses
- f) Malas
- g) Salah Berteman
- h) Manajemen waktu lemah
- i) Kurang pengembangan diri
- j) Tidak ada komitmen untuk sukses
- k) Kurangnya hubungan antar manusia
- l) Bodoh dan sombong

4) Studi Kasus

Dalam sebuah riset yang di lakukan terhadap lulusan MBA Harvard *Business School* antara tahun 1979 dan 1989 berkaitan dengan penulisan rencana hidup. Pada tahun 1979 para lulusan MBA tersebut ditanya “ Apakah anda telah

menyusun suatu impian dan rencana hidup yang jelas, spesifik, dan tertulis?”. Sepuluh tahun kemudian, pada tahun 1989 kelompok yang sama di survey lagi. Hasilnya, 13% yang menyatakan memiliki impian dan rencana hidup yang jelas, spesifik, tetapi tidak tertulis, memiliki penghasilan rata – rata dua kali lipat dibandingkan mereka yang 84 % tidak memiliki impian yang jelas. Hal luar biasa adalah kelompok 3%, para lulusan yang memiliki impian dan rencana hidup yang jelas, spesifik, dan tertulis memiliki penghasilan yang besarnya rata – rata 10 kali lipat dibandingkan 97% lulusan sekolah bisnis tersebut.

5) Langkah Meraih Kesuksesan

- a) Mengetahui tujuan hidup
- b) Memaksimalkan dalam pengembangan potensi diri
- c) Menggunakan kesempatan yang dimiliki

b. Entrepreneurship Mindset

Berbicara kewirausahaan, maka terdapat beberapa hal penting yang erat kaitannya dengan kewirausahaan yaitu :

- 1) Wirausaha pada hakikatnya adalah kemampuan berusaha secara mandiri tanpa bergantung dengan orang lain serta tangguh menghadapi cobaan.
- 2) Wirausahawan adalah seseorang atau pencipta kreasi yang tinggi serta memiliki motivasi dalam dirinya untuk menemukan berbagai perubahan setiap saat yang berpijak pada sikap kemandirian.
- 3) Pengusaha adalah orang yang mempunyai kemampuan untuk mengubah sumber-sumber ekonomis menjadi sesuatu usaha yang menguntungkan.

- 4) Kewirausahaan adalah sebuah proses di mana orang-orang berpikir untuk mengejar berbagai peluang, memenuhi kebutuhan & keinginan dengan berdasar pada sumber daya yang dimiliki saat ini.
- 5) Berwirausaha adalah sebuah kegiatan yang tidak dibatasi ruang dan waktu, tempat, umur, jenis kelamin dan lainnya, selama individu yang memiliki keinginan untuk berwirausaha tersebut memiliki kemampuan untuk lebih produktif dalam memanfaatkan setiap peluang yang dia temukan. Inti dari Kewirausahaan adalah menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan inovatif.
- 6) Motto Wirausaha :
 - a) Modal bisa dicari
 - b) Keahlian bisa dibeli
 - c) Cita-cita dan semangat tidak bisa dibeli
- 7) Rumus Kewirausahaan

$$\text{ENTREPRENEUR} = \text{Visi} + \text{Semangat} + \text{Tindakan}$$

$$\text{Visi} + \text{Semangat} - \text{Tindakan} = \textit{Dreamer}$$

$$\text{Visi} + \text{Tindakan} - \text{Semangat} = \textit{Robot}$$

$$\text{Semangat} + \text{Tindakan} - \text{Visi} = \textit{Gambler}$$

- 8) Tips Praktis Menjadi Seorang Wirausaha
 - a) Modal utama berwirausaha bukanlah uang, melainkan keyakinan untuk tumbuh dan menang
 - b) Bersahabatlah dengan ketidakpastian

- c) Buka pikiran dan pelajari hal-hal baru
- d) *Be ready*, persiapkan diri dengan baik
- e) Bangunlah *network* selagi muda, dan jagalah kepercayaan
- f) Tentukan kekuatan dan kelemahan, baik dari dalam diri maupun dari lingkungan sekitar.

9) Keterampilan yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha

- a) Keterampilan teknis, adalah kemampuan praktis yang diperlukan untuk membuat produk atau menyediakan jasa dari bisnis anda.
- b) Keterampilan manajemen bisnis, adalah keterampilan mengelola bisnis secara efisien. Keterampilan dalam pemasaran kemungkinan adalah paling penting namun keterampilan dalam bidang lainnya juga sangat penting, misalnya pembebanan biaya dan pembukuan.
- c) Pengetahuan tentang jenis bisnis. Pengetahuan mengenai jenis bisnis tertentu yang ingin dimulai adalah penting. Semakin banyak yang anda ketahui akan semakin bagus sebab dapat menghindari kesalahan, mengetahui pasar, pesaing dan pemasok.
- d) Komitmen dan bersedia menempatkan bisnis sebagai prioritas.
Menjalankan bisnis dalam waktu yang lama dan harus bersedia menanggung resiko yang ditanamkan dalam bisnis.
- e) Motivasi, bisnis kemungkinan besar akan berhasil jika dalam merencanakannya benar-benar ingin menjadi pebisnis yang sukses. Tetapi jika hanya dalam keadaan terpaksa, maka bisnis tidak akan berkembang baik.

- f) Berani menanggung resiko sebab tidak satupun ide bisnis yang benar-benar aman. Akan ada beberapa resiko kegagalan bisnis yang harus dihadapi.
- g) Membuat keputusan yang penting dalam perusahaan. Dalam pengelolaan bisnis, membuat keputusan tentang hal-hal sulit adalah penting.
- h) Keadaan keluarga yang sebaiknya setuju terhadap rencana bisnis yang akan dimulai.
- i) Keadaan Keuangan; Jika mempunyai uang untuk ditanamkan dalam bisnis, maka tidak akan menjadi masalah besar jika uang tersebut hilang lantaran usaha gagal dan hal ini adalah kekuatan. Namun ketika tidak memiliki uang sendiri untuk memulai usaha, dan sepenuhnya bergantung pada keberhasilan usaha, maka ini adalah kelemahan.

c. Berfikir Kreatif

Kreatifitas adalah proses mencipta atau banyaknya ide per satuan waktu. Menurut Morgan yang merupakan seorang psikolog, kreatifitas adalah sebuah respon yang tidak umum atau tidak biasa tetapi sesuai untuk setiap keadaan dan memiliki relevansi dengan pemecahan masalah. Sedangkan berfikir kreatif adalah kemampuan untuk menghasilkan ide baru dan asli. Ide tersebut bersumber dari imajinasi atau gabungan ide yang ada. Seseorang individu yang berfikiran kreatif menggunakan kemahiran mengembangkan ide, menghubungkan, membuat inferens, meramal, membuat hipotesis, mensintesis, menganalogikan dan lain-lain. Sebuah kreativitas timbul melalui :

- 1) Melihat sesuatu yg berbeda

- 2) Melihat sesuatu dari cara berbeda
- 3) Menghasilkan pilihan majemuk
- 4) Melanggar aturan
- 5) Berpikir dan menghubungkan
- 6) Menunjukkan Kesadaran tinggi
- 7) Tahu apa yg anda pikirkan
- 8) Bermain dengan kata kunci “Seandainya...”
- 9) Mencoba sesuatu permainan

Adapun hal-hal yang dapat menghambat kreatifitas sebagai berikut :

- 1) Terikat pada fungsi, terjadi ketika seseorang tidak bisa melihat fungsi suatu benda selain fungsi yang biasa lazim untuk benda tersebut. Fungsi tersebut kadang dinyatakan sebagai nama benda tersebut.
- 2) Puas dengan keadaan saat ini, tidak melihat kemungkinan untuk meningkatkan performa suatu objek, tempat, ide dan sebagainya.
- 3) Terjebak pada realitas, yang membuat sulit untuk berfikir lebih jauh.

Untuk menumbuhkan pemikiran yang kreatif, maka ada beberapa prinsip yang dapat diterapkan, antara lain :

- 1) Prinsip ATM
 - a) Amati : Mengamati atau mempelajari seluk beluk bisnis orang lain dan mengamati dengan riset kecil-kecilan atau melakukan analisis SWOT.
 - b) Tiru : Meniru dengan tetap memperhatikan etika dan hukum yang berlaku. Beberapa hal yang bisa ditiru adalah prinsip usaha, sistem

manajemen, pola kerja, proses produksi, peralatan yang digunakan, strategi pemasaran, standar pelayanan, *fighting spirit* dan mentalitas.

- c) Modifikasi : Memberikan sentuhan yang berbeda pada produk agar jauh dari kesan meniru. Karakter, sumber daya, gaya serta kondisi harus memberikan warna dan sentuhan berbeda agar terlihat jauh dengan produk milik pesaing. Selain itu, sentuhan modifikasi akan memberikan kesan segar.

2) Prinsip SCAMPER

S	<i>Substitute</i>	Menggantikan	Sate <i>Vegetarian</i>
C	<i>Combine</i>	Menggabung	Kunci+Alarm
A	<i>Adapt, alter</i>	Adaptasi, mengubah	Handphone
M	<i>Modify, magnify, minify</i>	Mengubah, memperbesar	<i>Notebook</i>
P	<i>Put to other uses/purposes</i>	Memakai untuk keperluan lain	Sampah menjadi pupuk
E	<i>Eliminate</i>	Menghilangkan	ATM
R	<i>Reverse, rearrange</i>	Membalik, mengatur ulang.	Pabrik menjadi restoran.

Tabel 4.1 Prinsip SCAMPER

Untuk merangsang berfikir kreatif peserta didik, YESS memberikan studi kasus sebagai berikut : Suatu perusahaan kertas memproduksi kertas “*loose leaf*”

bolong tiga. Perusahaan tersebut menghasilkan “*by product*” berupa ratusan Kg sisa bolongan kertas. Bila anda direkrut untuk bisa memanfaatkan “*by product*” tersebut sebanyak-banyaknya, apa ide anda?

d. Analisa Peluang Usaha dan Menetapkan Ide Usaha

Ide bisnis adalah gambaran singkat dan tepat mengenai bisnis yang hendak didirikan. Sebelum memulai suatu bisnis, maka perlu memastikan bahwa calon wirausaha memiliki ide yang jelas mengenai bisnis yang hendak dijalankan sebab ide bisnis yang jelas adalah titik mula suatu bisnis yang berhasil.

Sebuah ide bisnis yang baik, setidaknya mampu menjawab 4 pertanyaan dasar, diantaranya :

- 1) Kebutuhan barang atau jasa yang mana yang akan dipenuhi oleh bisnis tersebut?
- 2) Apa yang dijual dalam bisnis tersebut?
- 3) Siapa yang akan membeli barang atau jasa yang ditawarkan ?
- 4) Bagaimana barang atau jasa tersebut sampai kepada pelanggan?

Berikut contoh ide bisnis berdasarkan 4 pertanyaan mendasar tersebut diatas :

Nama Bisnis	Roti ku
Produk	Roti Goreng (Rasa Keju, coklat dan <i>vanilla</i>)

	Toko Kue, Tempat <i>Catering</i> ,
Calon Pelanggan	Perorangan dan Kantin Sekolah)
Cara Menjual	Roti diantar langsung
	Tempat yang nyaman, rasa roti
Cara Memuaskan Pelanggan	yang tidak diragukan dan harga yang paling murah.

Tabel 4.2 Contoh Ide Bisnis

Setelah mengetahui contoh bagaimana menentukan ide bisnis, maka hal selanjutnya yang akan diperhatikan adalah bagaimana menemukan ide bisnis yang baik, yaitu dengan cara :

- 1) Melalui pemikiran yang positif dan kreatif
- 2) Melalui berbagai sumber (Alam sekitar, kebutuhan, kegiatan, minat dan hobi)
- 3) Orisinal atau asli, belum dirambah
- 4) Memanfaatkan potensi lingkungan, seperti :
 - a) Sumber daya Manusia yang belum digunakan
 - b) Sumber Daya Alam yang belum digunakan misal tanah, laut, sungai dan lain-lain
 - c) Barang – barang yang dapat didaur ulang
 - d) Sektor layanan publik (Servis Computer, TV)
 - e) Sektor layanan Swasta (Subkontrak)

- f) Persaingan dengan produk asing
- g) Memeriksa sumber Informasi (Internet, buku)

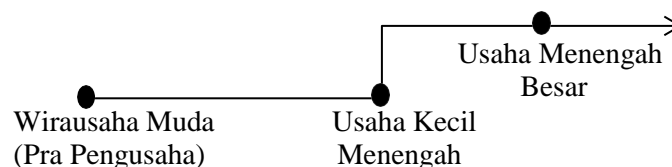
Langkah selanjutnya adalah menganalisa peluang usaha dengan menguji ide bisnis tersebut menggunakan analisis SWOT yaitu :

- 1) **S=Strenght**/Kekuatan merupakan segala hal yang berpengaruh positif terhadap bisnis yang akan dijalankan.
- 2) **W=Weakness**/Kelemahan merupakan segala hal yang tidak terlalu bagus untuk bisnis yang akan diadakan.
- 3) **O=Opportunity**/Peluang ialah segala hal di lingkungan sekitar yang berpengaruh positif bagi bisnis yang akan dibangun.
- 4) **T=Threat**/Ancaman adalah segala hal di lingkungan sekitar yang berpengaruh negatif bagi bisnis yang akan didirikan.

e. Kiat Menghadapi Kendala Usaha

Saat seseorang memilih untuk menjadi seorang wirausaha, maka tidak akan dipungkiri terhindar dari masalah ataupun kendala selama mendirikan, mengelola dan mengembangkan usaha yang dibangun. Untuk mengetahui langkah yang tepat dalam menghadapi kendala usaha, seorang wirausaha terlebih dahulu memahami beberapa hal penting sebagai berikut :

- 1) Arah Pengembangan Kewirausahaan



Gambar 4.2 Arah Pengembangan Kewirausahaan

Kewirausahaan sebagai salah satu *life skills* dengan daya-ungkit (*leverage*) yang tinggi. Berawal dari adanya kultur (Nilai-nilai, sikap, dan perilaku) yang tertanam dalam diri individu yang bersangkutan maupun lingkungannya, diteruskan dengan adanya kesadaran (*awareness*), terbentuknya embrio wirausaha (*nascent entrepreneurs*) yang secara sadar berani mencoba, berproses tumbuh menjadi usaha kecil, menengah dan besar.

2) Masalah UMK

- a) Modal
- b) Konsep usaha
- c) Teknologi produksi
- d) Sumber daya manusia
- e) Manajemen keuangan
- f) Manajemen pemasaran
- g) Perizinan
- h) Informasi pasar
- i) Tidak Punya Visi Misi
- j) Motivasi rendah
- k) Time Management
- l) Keseimbangan Hidup
- m) Percaya Diri
- n) Skala prioritas
- o) Menghadapi Konflik
- p) Pendelegasian

Setelah memahami beberapa poin penting tersebut, maka langkah yang dapat dilakukan seorang wirausaha dalam menganalisa dan memecahkan permasalahan bisnis adalah :

- a) Mengidentifikasi permasalahan utama. Dalam kebanyakan kasus, pernyataan awal pengusaha tentang suatu masalah seringkali bukan merupakan masalah yang sebenarnya. Masalah yang dinyatakan adalah hasil dari sebuah inti permasalahan atau lebih. Maka teknik mengidentifikasi inti permasalahan adalah dengan menanyakan **Mengapa Masalah Ini Timbul ?**
- b) Mengidentifikasi kemungkinan penyebab. Inti permasalahan itu timbul karena alasan-alasan khusus, maka tahap berikutnya adalah mengidentifikasi semua faktor yang mungkin memiliki pengaruh terhadap masalah tersebut. Ajukan pertanyaan terbuka seperti **Apa Penyebab Masalah Tersebut?, Mengapa masalah tersebut terjadi?, Bagaimana terjadinya?**
- c) Pilihlah penyebab yang paling signifikan seba dari semua kemungkinan alasan/penyebabnya, akan selalu ada satu atau lebih dari satu penyebab yang signifikan. Untuk memilih alasan atau penyebab yang signifikan, semua kemungkinan alasan harus disusun prioritasnya sesuai dengan jangkauannya, sejauh mana alasan atau penyebab tersebut mempengaruhi inti permasalahan.
- d) Mengidentifikasi kemungkinan solusi. Identifikasi solusi terhadap inti permasalahan menjadi lebih mudah begitu alasan atau penyebab yang

signifikan diketahui. Untuk setiap alasan atau penyebab, terdapat alternatif solusi yang bisa dijalankan dan tidak bisa dijalankan dan lebih besar biaya yang dikeluarkan untuk diimplementasikan dibandingkan dengan yang lain. Terdapat pula solusi yang dapat menciptakan masalah yang lain, maka penting untuk mengidentifikasi solusi permasalahan sebanyak mungkin sehingga solusi yang optimal dapat dipilih.

- e) Pilihlah solusi yang paling sesuai. Setelah semua kemungkinan solusi teridentifikasi, setiap solusi harus dievaluasi berkaitan dengan biaya, keuntungan dan dampaknya. Dengan mengimbangkan ketiga elemen ini, pekerjaan untuk memilih solusi yang paling tepat menjadi lebih mudah.

Berikut contoh kasus terkait mengidentifikasi masalah dan menemukan solusi :

- a) Agustinus, adalah seorang pelopor usaha waserda di kota Kupang, sehingga dalam tempo singkat, sekitar satu setengah tahun, dana yang di investasikan sebesar Rp. 30.000.000,- (Tiga puluh juta) sudah kembali. Namun seiring perjalanan waktu, volume penjualan waserda Agustinus, sudah mulai menurun. Sebagian pelanggan Agustinus, berpindah ke waserda baru milik Ibu Zaenab, yang tidak jauh dari lokasi Waserda Agustinus. Tidak mau kalah dengan Ibu Zaenab, Agustinus mencoba membuka waserda baru dikecamatan lain, tetapi masih dalam kota Kupang dengan harapan mendapatkan keuntungan seperti saat pertama membuka waserda. Awalnya, pembeli memang agak ramai karena sebagian pelanggan ingin mencoba pelayanan waserda Agustinus. Tetapi tidak lama kemudian, volume penjualan waserda Agustinus menurun

drastis, hal ini diakibatkan pelayanan yang tidak ada perubahan, sama saja dengan Waserda yang lama. Maka bahan diskusi untuk merumuskan adalah : Identifikasi apa yang menjadi permasalahan pokok yang dihadapi oleh waserda Agustinus, bagaimana pendapat anda dengan pilihan strategi Agustinus, dengan membuka waserda baru ? jika anda adalah Pak Agustinus, langkah-langkah apa saja yang harus anda lakukan, untuk mengembalikan kesuksesan usaha waserda Agustinus ?

- b) Pemerintah kabupaten Mamuju-Sulawesi Barat, pada bulan April 2004 bermaksud membuka lahan baru untuk transimigrasi lokal, luas areanya sekitar 10 HA. Lahan tersebut memiliki potensi ekonomi yang cukup besar karena diisi oleh jenis kayu berkualitas yang selama ini dilindungi pemerintah. Keadaan hutan tersebut masih berbentuk hutan rimba, yang penuh dengan binatang buas, rimbun, gelap, dan menakutkan. Untuk itu, pemerintah memberi peluang kepada Usaha Kecil di daerah itu, khususnya yang bergerak dibidang meuble dan bahan bangunan untuk membuka lahan tersebut dengan ketentuan bagi hasil yang cukup menguntungkan bagi pengusaha kecil. Untuk menaklukkan hutan tersebut dibutuhkan persiapan matang dan keterampilan khusus, serta kerjasama dengan berbagai pihak. Maka bahan diskusi kasus ini adalah : Jika anda orang yang dipercaya menjadi mitra pemerintah untuk membuka lahan tersebut, langkah-langkah apa saja yang harus anda lakukan ? uraikan karakter Wira Usaha yang harus dimiliki oleh

pengusaha tersebut, agar mampu mendapatkan manfaatkan ekonomi yang optimal !

- c) Rosalina adalah salah seorang anak terpendang dan dikenal kaya di kota Bandung, sayang sekali gadis cantik ini sudah 2 tahun belum mempunyai pekerjaan tetap alias menganggur. Dua kali sudah lepasan Almamater UPI jurusan Busana ini, mengikuti Seleksi CPNS namun belum beruntung. Akhirnya, Zaenal Toha (Ayah Rosalina), memutuskan agar Rosalina mengurungkan niatnya menjadi Pegawai negeri dan terjun ke dunia usaha saja yaitu membuka usaha jahitan dengan memanfaatkan pengetahuan menjahitnya yang diperoleh dari kursus menjahit selama ini. Rosalina pun merespon dengan baik dan siap melupakan hasratnya menjadi Pegawai Negeri Sipil. Untuk itu, Ayah Rosalina, Zaenal Toha memberikan Rosalina modal usaha sebesar Rp. 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah). Maka bahan diskusi kasus ini adalah : Bagaimana pendapat anda tentang keputusan ayah Rosalina tersebut ? , Apa saja yang harus dilakukan oleh Rosalina pada saat persiapan dan pada saat usaha menjahit itu dilakukan ?

f. *Game Business Siklus Usaha Dasar*

1) Pengarahan Tim

- a) Dibagi dalam 3 tim (Merah, Biru dan Hijau)
- b) Memberikan tugas untuk membuat atau memproduksi topi
- c) Menunjukkan cara membuat topi
- d) Mengumpulkan topi yang dibuat saat latihan

- e) Setiap tim membuat perencanaan usaha kedepan
- f) Pada hari pertama, setiap tim mendapat pinjaman sebesar 160 dan dilunasi pada tanggal 29 dengan bagi hasil
- g) Semua tim menyewa tempat usaha sebesar 100 dan akan dibayar pada tanggal 27
- h) Semua tim menjual produk topinya ke toko Sally dengan harga 80 tanpa ada batasan jumlah produk tetapi harus menjaga kualitas.
- i) Setiap tim diberikan dompet yang diberikan tanda untuk menyimpan untuk keperluan bisnis, belanja dan menabung.

2) Kegiatan Harian Tim

- a) Senin ; Membeli bahan baku dari pedagang borongan Harry dengan harga 40 per bahan baku dan dibayar secara tunai.
- b) Selasa : Setiap tim membuat topi.
- c) Rabu : Setiap tim menjual produk mereka ke toko Sally seharga 80 untuk setiap produk yang bermutu baik.
- d) Kamis : Para tim mengumpulkan uang yang mungkin terutang kepada mereka.
- e) Jum'at : setiap tim membuat perencanaan pekanan.
- f) Sabtu : Setiap tim berbelanja di supermarket Mike
- g) Minggu : Semua tim libur/istirahat.

3) Memberikan penjelasan terkait arus kas seperti contoh berikut ini :

ARUS KAS

Tanggal	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
1	Pinjaman	160	-	160
2	Makanan	-	20	140
5	Beli Bahan Baku 3	-	120	20
7	Jual Topi Secara	240	-	260

Tabel 4. 3 Arus Kas

- 4) Setelah permainan selesai, maka peserta didik diarahkan untuk membuat tabel rencana usaha dan realisasinya berikut ini :

RENCANA USAHA DAN REALISASINYA

No.	Keterangan	Rencana	Realisasi
1	Pembelian Bahan Baku		
2	Penjualan Topi		
3	Jumlah Uang Masuk		
4	Jumlah Uang Keluar		
5	Saldo		

Tabel 4.4 Rencana Usaha dan Realisasinya

g. Bisnis Model Kanvas

- 1) Pengertian Bisnis Model Kanvas

Model bisnis adalah kerangka berpikir tentang bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberi dan menangkap nilai. Sedangkan bisnis model kanvas adalah alat untuk membantu secara lebih akurat bagaimana bentuk usaha yang sedang atau yang akan dijalani. Dengan bisnis model kanvas, maka seorang wirausaha melihat bisnis dari gambaran besar namun tetap lengkap terinci dan gambaran lengkap atau satu demi satu elemen-elemen kunci menjadi lebih mudah menganalisa apa yang kurang tepat, dan pada akhirnya dapat mengambil langkah untuk mencapai tujuan bisnis.

2) Manfaat Bisnis Model Kanvas

- a) Sebagai alat untuk memotret atau menggambarkan suatu usaha atau bisnis
- b) Sebagai alat untuk menganalisis suatu usaha atau bisnis
- c) Sebagai alat untuk mendesain bisnis baru atau mengembangkan bisnis yang telah ada sebelumnya

3) Elemen Bisnis Model Kanvas

Partner Utama/ Jejaring	Aktifitas Utama	Nilai Unggul	Bina Relasi	Segmen Pasar/ Pelanggan
	Sumber Daya Utama		Channe/ Saluran	
Struktur Biaya		Sumber Penghasilan		

Gambar 4.3 Bisnis Model Kanvas

a) Segmen Pelanggan

- *Mass Market*, misal odol
- *Niche Market*, tidak semua orang butuh tapi ada dan biasanya untuk kalangan ekonomi ke atas
- *Segmented*, mengsegmentasikan kalangan menengah ke bawah
- *Diversified*, hanya beberapa segmen dari semua segmen
- *Multi-sided platforms*, segmen pelanggan ada 2 yaitu user dan perusahaan-perusahaan besar misalnya google.

b) Nilai Unggul, adalah nilai dan pencapaian apa yang diberikan kepada pelanggan yang dapat bersifat kuantitatif seperti harga, reduksi biaya, durasi layanan dan kinerja juga dapat bersifat kualitatif seperti kebaruan, fleksibilitas, desain, kegunaan, *brand*, menyelesaikan pekerjaan dan reduksi resiko.

c) *Channel* adalah bagaimana perusahaan berkomunikasi dan menjangkau segmen pelanggan untuk memberikan VP. *Channel* dapat merupakan milik sendiri ataupun rekanan, secara langsung ataupun tidak langsung. Terkait tahapan komunikasi dengan pelanggan maka yang harus dilakukan adalah kesadaran produk, evaluasi VP, pembelian, pengiriman dan purna jual.

d) Hubungan Pelanggan adalah tipe hubungan yang dibangun antara perusahaan dengan segmen pelanggan khusus yang dapat berupa :

- *Personal Assistance*
- *Dedicated Personal Assistance*

- *Self Service*
- *Community*
- *Co-Creation*

- e) Sumber Penghasilan, menggambarkan dana tunai yang dihasilkan dari setiap pelanggan.
 - f) Sumber Daya Utama, menggambarkan sumber daya (Fisik, intelektual dan manusia) paling penting untuk membuat model bisnis berjalan.
 - g) *Financial*, menggambarkan hal paling penting yang harus dilakukan perusahaan untuk membuat model bisnis berjalan.
 - h) Partner Utama atau Jejaring, menggambarkan jejaring supplier dan rekanan yang membuat model bisnis berjalan. Untuk membangun rekananan maka perlu dilakukan optimasi dan skala ekonomi, reduksi resiko dan ketidakpastian, akuisisi sebagian *resource* dan aktivitas.
 - i) Struktur Biaya (CS), menggambarkan seluruh biaya yang muncul untuk menjalankan model bisnis yang biasa disebut dengan *Cost-Driven* dan *Value Driven*. Karakteristik struktur biaya yaitu *Fixed Cost* (Gaji, Sewa fasilitas) ; *Variable Cost* (Bahan baku, festival musik) ; *Economies of Scale* (Produksi naik – biaya turun) ; *Economies of Scope* (Channel luas – biaya distribusi turun).
- 4) Cara mengisi Kanvas Model Bisnis
- a) Gunakan kertas *post it notes*
 - b) Satu kertas *post it notes* untuk satu ide

- c) Kalau ada salah penempatan , kertas *post it notes* akan mudah dipindahkan ke komponen lainnya.\
- d) Komponen sebelah kanan kita akan banyak berfikir intuisi, imajinatif dan emosi (fungsi otak kanan), sementara komponen sebelah kiri kita akan banyak berfikir logis (fungsi otak kiri)
- e) Dihubungkan aspek manajemen, sebelah kanan berkaitan dengan “value” atau nilai yang ditawarkan, sementara sebelah kiri berkaitan dengan efisiensi.

h. Rencana Pemasaran (*Marketing Plan*)

Pemasaran adalah semua kegiatan yang anda lakukan untuk mengetahui siapa pelanggan anda dan apa yang mereka butuhkan dan inginkan. Pemasaran berbeda dengan penjualan sebab pemasaran adalah sebuah proses pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia dengan cara membuat sebuah unit produk atau jasa sedangkan penjualan adalah proses jual beli yang ditandai dengan adanya transaksi antara konsumen dan *salesman*.

Dalam proses memasarkan produk, maka perlu ditentukan siapa pelanggan yang akan menjadi sasaran apakah calon pelanggan merupakan orang atau bisnis lain yang menginginkan barang atau jasa anda dan bersedia membayar untuk barang atau jasa tersebut atautkah orang-orang yang diharapkan membeli suatu saat nanti. Pemasaran dapat dilakukan dengan cara melakukan penelitian pasar dan bauran pemasaran. Adapun tahap dalam melakukan penelitian pasar sebagai berikut :

- 1) Bicara dengan calon pelanggan terkait produk apa yang ingin dibeli dan pendapat mereka tentang pesaing anda.
- 2) Pelajari bisnis pesaing mulai dari kualitas dan desain, harga, cara menarik pelanggan.
- 3) Survey produk yang laku terjual.
- 4) Membaca Koran, katalog, jurnal, masalah bisnis untuk mendapatkan info dan ide produk atau jasa baru.

Cara pemasaran selanjutnya dengan melakukan bauran pemasaran atau *marketing mix* yaitu :

- 1) *Product* (Produk) adalah nilai manfaat (*consumer value*) yang terkandung di dalam suatu produk yang membuat suatu produk atau layanan dapat laku terjual. Nilai manfaat yang baik adalah yang mengisi keinginan atau kebutuhan konsumen. Misalnya air dalam kemasan adalah produk, sebuah pelepas dahaga secara sehat adalah nilai manfaat yang dikandung oleh produk air yang membuat orang membeli air minum adalah karena adanya nilai manfaat itu, bukan air itu sendiri. Jika air yang ditawarkan adalah air kotor dalam kemasan, apakah akan ada yang membeli?
- 2) *Price* (Harga), dalam menetapkan harga maka harus memenuhi dasar-dasar dalam prosesnya yaitu menghitung seluruh biaya produksi + target keuntungan ; menyesuaikan dengan perkembangan harga produk sejenis di pasaran ; menyesuaikan dengan daya beli dari segmen dan target konsumen yang menjadi sasaran ; mengukur kekuatan nilai manfaat yang ditawarkan (keunikan).

- 3) *Place* (Tempat) adalah tempat di mana penjual menjajakan berbagai jenis barang dan pembeli berkunjung untuk berbelanja. *Place* juga mencakup saluran distribusi.
- 4) *Promotion* (Promosi) adalah kegiatan yang bertujuan untuk memberitahukan calon konsumen (sesuai segmen dan target yang disasar) mengenai nilai manfaat produk dalam rangka mengundang minat dan berfungsi untuk meningkatkan status pembeli menjadi pelanggan.

i. Manajemen Usaha Kecil

Manajemen adalah cara atau proses mengelola untuk mencapai tujuan melalui sumber daya yang ada dengan memperhatikan berbagai asas pada manajemen yaitu Merencanakan (Planning) ; Mengorganisasi (Organizing) ;Melakukan Tindakan (Action) ; Mengawasi (Control).

Manajemen usaha kecil berarti mengelola pemasaran, produksi, sumber daya manusia dan keuangan dalam usaha tersebut. Memobilisasi sumber-sumber daya dan mendinamisasi proses sehingga menjadi lebih efisien, lebih efektif, lebih produktif dan lebih menguntungkan, serta lebih memberikan keberhasilan usaha.

j. Mengelola Keuangan

Mengelola keuangan merupakan hal penting dalam sebuah bisnis, memperhitungkan segala biaya tidak kalah pentingnya untuk keberhasilan suatu usaha. Setiap bisnis memiliki biaya yang berbeda, namun biasanya dibagi menjadi biaya tidak tetap dan biaya tetap.

- 1) Biaya Tidak Tetap, adalah biaya yang dipengaruhi besar kecilnya jumlah produksi. Contohnya bahan baku, pembelian bahan pembantu atau penunjang, upah tenaga kerja.
- 2) Biaya Tetap, adalah biaya yang tidak dipengaruhi besar kecilnya jumlah produksi. Contohnya biaya penyusutan, sewa, listrik dan pajak.

Dalam menghitung biaya produksi, maka rumus yang digunakan adalah ;

$$\text{Biaya Total} = \text{Total Biaya Tidak Tetap} + \text{Total Biaya Tetap}$$

Setelah mengetahui jenis biaya, selanjutnya menghitung biaya penyusutan dan rencana penjualan dan penetapan harga berikut ini :

- 1) Biaya Penyusutan adalah jumlah pengurangan nilai aktiva karena menyusut sesuai dengan jangka waktu pemakaian, misalnya bangunan pabrik, mesin, serta perlengkapan lain yang mempunyai masa pakai lebih dari satu tahun maka nilainya akan berkurang. Cara menghitung biaya penyusutan adalah :

$$\text{Biaya Penyusutan per Tahun} = \text{Harga Beli} / \text{Umur Ekonomis}$$

Sebagai contoh, sebuah perusahaan membeli sebuah mesin seharga Rp, 5.000.000,00 yang diperkirakan umurnya akan mencapai 10 tahun. Diketahui pula bahwa pada akhir umurnya mesin ini tidak mempunyai nilai sisa, maka perhitungan penyusutannya sebagai berikut :

$$\text{Biaya Penyusutan} = \text{Rp. } 5.000.000,00 / 10$$

$$= \text{Rp. } 500.000,00 \text{ Per Tahun.}$$

- 2) Menetapkan Harga

- a) Harga Pokok adalah perhitungan biaya untuk tiap unit produk yang dihasilkan dan sangat penting dalam menetapkan besarnya laba atau rugi.

$$\text{Harga Pokok per Unit} = \frac{\text{Jumlah Biaya}}{\text{Jumlah Produk}}$$

- b) Harga Jual adalah perhitungan tingkat harga satuan unit produk tertentu untuk dapat dijual, yang didasarkan pada harga pokok, *break event point* (Titik Impas), jumlah permintaan, dan persaingan.

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok} + (x\% \times \text{Harga Pokok})$$

Catatan : $x\%$ = harus dapat menutup biaya umum, biaya administrasi, biaya pemasaran, dan sejumlah laba yang diharapkan.

Contoh : Harga pokok Rp. 10.000,00

$x\%$ sebesar 20 %

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Rp. 10.000,00} + (20\% \times \text{Rp. 10.000,00}) \\ &= \text{Rp. 12.000,00.}\end{aligned}$$

3) Rencana Penjualan Biaya

Rencana penjualan dan biaya adalah perencanaan yang menunjukkan penjualan, biaya dan laba yang mungkin diperoleh setiap bulannya. Biasanya rencana penjualan dan biaya dibuat tahunan. Dalam merencanakan, sangat tidak dianjurkan untuk menebak-nebak saat memperkirakan biaya bahan atau barang, tanya langsung ke pemasok. Untuk menentukan harga jual, maka penentuannya sebagai berikut :

- a) Penentuan harga jual berdasarkan permintaan (*Demand*), yaitu harga jual yang didasarkan pada tinggi rendahnya permintaan. Artinya bila permintaan naik, maka harga cenderung akan naik, dan sebaliknya.
- b) Penentuan harga jual berdasarkan persaingan, yaitu penetapan harga jual yang memperhatikan harga jual yang ditetapkan para pesaing. Bila harga jual ditetapkan berdasarkan harga pasar, maka harga pokok tidak berperan dalam penetapan harga jual, tetapi tetap penting untuk menetapkan laba atau rugi perusahaan.

k. Rencana Usaha (*Business Plan*)

- 1) Menentukan ide produk khusus dan berbeda dibandingkan pesaing.
- 2) Memastikan siapa yang akan membeli, produk apa yang akan dibeli dan bagaimana menyalurkan dan mempromosikan produk.
- 3) Memastikan bagaimana proses, kapasitas, dan rencana biaya-biaya produksi.
- 4) Membuat rencana kerja, jumlah kebutuhan orang dan biaya SDM
- 5) Membuat rencana dan evaluasi penjualan dan biaya, rencana arus kas, untung atau rugi dan laporan kekayaan.
- 6) Membuat agenda kerja

l. Mengelola Usaha

- 1) Memahami Konsep Produk atau Jasa

Sebelum memulai suatu usaha, maka hal yang terpenting adalah pemahaman akan konsep produk atau jasa yang akan menjadi bisnis inti. Memahami bukan hanya secara teknis produksi, tetapi juga pasar dan prospek mulai daripada lingkungan yang terkecil kepada lingkungan yang terbesar dan

senantiasa memahami aspek-aspek penting dalam melakukan analisa atas kelayakan dan prospek produk termasuk produk-produk yang sama sekali baru dengan melihat sisi *human behavior*, kebutuhan pasar dan lainnya.

2) Membuat Visi Misi Usaha

Setiap orang yang ingin memulai bisnis harus mengetahui visi dan misi yang akan menjadi panduan seseorang untuk tetap fokus kepada tujuan bisnis dan organisasi yang awal. Seringkali suatu usaha pada saat mulai berkembang pada tahap berikutnya mengalami kegagalan karena organisasi tersebut tidak memfokuskan diri kepada peningkatan kemajuan bisnis awal tetapi terlalu banyak mencoba mengembangkan bidang usaha lain yang baru.

3) Memiliki Mental Pemenang

Sikap mental merupakan kunci keberhasilan atas usaha selain daripada pemahaman usaha. Dalam diri seorang wirausaha dibutuhkan waktu yang lama dan sikap tidak menyerah, proses belajar secara kesinambungan, dan melihat permasalahan secara positif yang tidak membuat menjadi patah semangat namun melihat setiap peluang dan belajar atas setiap kegagalan.

4) Membuat Perencanaan dan Strategi Bisnis Efektif

Sistematika perhitungan dan proyeksi pendapatan dan biaya harus dibuat secara tepat sehingga membantu setiap calon pengusaha untuk menghitung secara akurat kebutuhan modal investasi dan modal kerja termasuk struktur biaya untuk persiapan awal, tahap percobaan, produksi secara komersial, inventori, distribusi, pemasaran, administrasi, sumber daya manusia dan juga komponen pendapatan usaha yang terdiri dari pendapatan inti dan tambahan sebab kegagalan UMK

umumnya disebabkan karena tidak adanya atau kurang efektifnya perencanaan bisnis yang dibuat.

5) Mengetahui Pengetahuan Dasar Manajemen dan Organisasi

Setiap usaha dari yang paling kecil sekalipun membutuhkan manajemen yang baik untuk memastikan proses pemasaran, produksi, distribusi dan penjualan berlangsung dengan baik. Sedangkan sistem manajemen yang buruk akan mengakibatkan adanya biaya yang tidak perlu seperti bahan baku yang terbuang, pekerja yang tidak produktif karena pengawasan yang tidak efektif dan deskripsi pekerjaan yang tidak jelas, koordinasi dan komunikasi antar pegawai yang tidak efektif sehingga banyak keputusan yang terlambat, perekrutan pegawai yang tidak efektif sehingga banyak pegawai yang keluar masuk dan membuang banyak waktu dan biaya. Oleh karena itu, pengetahuan dasar manajemen dan organisasi sangat penting dipelajari oleh calon wirausaha untuk menghindari resiko yang dapat menyebabkan kegagalan usaha.

6) Mengoptimalkan Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia atau SDM merupakan salah satu kunci keberhasilan usaha yang sangat penting. Banyak pakar yang menyadari bahwasanya untuk memulai usaha seringkali apabila merekrut pegawai yang tepat dan berpotensi sangat baik dapat menutup kelemahan manajemen, organisasi dan sistem dalam jangka pendek. Manajemen SDM secara umum termasuk sistem penilaian kinerja pegawai sehingga setiap pegawai akan merasa puas dan juga bagaimana memotivasi pegawai baik secara psikologi umum maupun dengan sistem insentif untuk mengoptimalkan kinerja pegawai.

7) Menumbuhkan Kreativitas dan Jiwa Pemimpin

Dalam memulai usaha umumnya setiap wirausaha akan mengalami banyak permasalahan. Banyak kegagalan terjadi akibat kurangnya kreativitas, kepemimpinan dan pembuatan keputusan yang tepat untuk mencari solusi yang baik. Kreativitas membantu untuk menyesuaikan produk-produk agar dapat diterima oleh pasar dan juga melihat berbagai peluang dalam membangun usaha. Sedangkan kepemimpinan sangat penting dalam krisis untuk membuat setiap pegawai dan semua orang yang terlibat dalam usaha anda percaya bahwasanya anda tidak panik, menjadi solusi atas semua permasalahan dan menjadi panutan.

8) Pengetahuan Dasar Pengelolaan Keuangan dan Pembiayaan

Pemahaman atas aspek ini adalah sangat penting dalam perkembangan usaha sebab seringkali produksi terganggu dikarenakan pengelolaan keuangan yang tidak baik seperti kekurangan dana untuk pembelian bahan baku, alat-alat produksi dan lainnya.

9) Pemasaran, Pelayanan dan *Product Brand*

Pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan penjualan produk atau jasa. Sebaik apapun produk atau jasa tanpa pemasaran yang baik maka akan sangat sukar untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan usaha. Di lain pihak tanpa pelayanan yang baik kepada pelanggan maka akan sangat sukar suatu usaha untuk memperoleh pelanggan yang loyal yang merupakan kunci perkembangan usaha. Dengan pelanggan yang loyal maka pekerjaan pemasaran akan lebih mudah karena pelayanan yang baik akan menciptakan *product brand* yang baik kepada calon pelanggan baru.

m. Selling Skill

Selling Skill adalah kemampuan membujuk, mendorong, mempengaruhi orang lain untuk melakukan hal yang diinginkan tanpa orang lain merasa terpaksa. Keterampilan menjual memiliki beberapa misi penjualan seperti menjual untuk kepentingan diri sendiri, orang lain, menjual karena Tuhan. Sebagai seorang penjual, harusnya menjadi pendengar yang baik, sensitif terhadap kebutuhan orang lain, paham betul dengan produk yang dijual, dan lebih merupakan penasihat (advisor). Dalam melakukan penjualan, terdapat beberapa kesalahan umum yang sering dilakukan, yaitu :

- 1) Penjual tidak memahami produknya
- 2) Penjual tidak siap menemui pelanggan
- 3) Terlalu banyak bicara, kurang mendengarkan apa yang sebenarnya yang diinginkan oleh pelanggan
- 4) Kurang peka terhadap kebutuhan sebenarnya yang harusnya penjual penuhi.
Misal keinginan untuk mendapat hadiah tambahan atau diskon khusus
- 5) Penjual kurang peduli terhadap pelanggan
- 6) Penjual tidak jujur dan tulus kepada pelanggan

Seorang wirausaha sebaiknya menghindari kesalahan tersebut diatas, dengan melakukan improvisasi yang berkesinambungan, bertindak secara nyata, persistensi dalam menghadapi kesulitan dan memiliki keberuntungan.

n. Strategi Meningkatkan Omset dan Laba

1) Menciptakan Pasar

$$\text{Pasar} = \text{ADD VALUE} \times \text{LEVERAGE}$$

(Nilai Tambah X Pendongkrak),

Maka unsur yang harus ada adalah :

- a) Nilai tambah
- b) Komunikasi
- c) Kepada orang yang tepat
- d) Dalam jumlah yang banyak
- e) Dengan cara yang tepat
- f) Menjadikan Pasar Bertambah dan Berkah, yaitu dengan cara berbuat baik, sedekah.
- g) Memberikan nilai lebih seperti kepedulian dan kebermanfaatan.
- h) Memenuhi Permintaan Pasar
- i) Berbagi usaha dan pekerjaan dengan sistem kemitraan, membagi produksi, berbagi hasil yang terbuka dan adil, memberikan pendidikan dan pelatihan, membuka kesempatan usaha bersama.
- j) Menyuguhkan *brand* yang memiliki sejarah, pembeda, pengingat dan nilai bisnis.
- k) Melakukan kegiatan pemasaran melalui brosur, leaflet, poster, kartu nama, katalog, banner, flyer, backdrop, neonbox dan surat penawaran.

- l) Membuka jalur pemasaran menggunakan metode titip jual ke toko atau semisalnya dan membuka jalur *reseller* juga membuka pemasaran sistem *online*.
- m) Melakukan strategi pemasaran yang kreatif, baik dari tim pengusung, foto dan testimony, penawaran khusus dan bergabung di kegiatan sosial.
- n) Memahami area penghasil profit yaitu :
 - *Lead Generation* atau mendapatkan prospek dengan membuat iklan, membuka cabang menyebar brosur, ikut pameran dan lain-lain.
 - *Conversion Rate* adalah persentase perubahan prospek menjadi pelanggan.
 - *Average Rupiah Sale* adalah rata-rata penjualan *customer*.
 - *Average Number of Transactions* adalah jumlah transaksi prospek/pelanggan. Sedangkan jumlah transaksi adalah berapa banyak transaksi yang terjadi per hari, per minggu atau per bulan. Maka untuk menaikkan transaksi, perlu dilakukan berbagai cara seperti dengan memberikan hadiah, bonus, *point*, voucher dan diskon.
 - *Profit Margin* atau margin keuntungan, merupakan strategi mengurangi biaya sebab ketika biaya berkurang maka persentase *margin* bertambah.

o. Teknik Branding

Brand merupakan sebuah gunung es yang tersembunyi yang terkadang sulit mengidentifikasinya dengan baik. *Brand* bukan hanya tentang logo, nama

dan merek namun lebih kepada ikatan cinta dan ikatan emosi. Titik kritis dari sebuah *brand* terletak dari seberapa nilai kontekstual yang bisa diciptakan untuk *customer*. Meski demikian, peran sebuah merek sangat penting dalam pembangunan sebuah *brand*. Merek adalah nama, istilah, tanda, lambang atau desain, atau kombinasinya yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari salah satu penjual atau kelompok penjual dan mendiferensiasikan mereka dari para pesaing. Bagi konsumen, merek berperan untuk mengidentifikasi pembuat produk, memungkinkan konsumen untuk menuntut tanggung jawab atas kinerja pabrikan atau distributor, mengevaluasi produk dengan merek yang berbeda dan menemukan merek mana yang memuaskan. Adapun peran merek bagi perusahaan, sebuah merek dapat menyederhanakan penanganan atau penelusuran produk, membantu mengatur catatan persediaan dan catatan akuntansi.

Dalam pembuatan sebuah merek, maka ada beberapa kunci yang harus diketahui oleh pembuat yaitu manfaat produk, cara memberikan inovasi secara berkelanjutan dan strategi memberikan ekuitas merek kepada pelanggan.

Ekuitas merek terdiri dari :

- 1) *Brand Awareness* adalah kemampuan dari pelanggan potensial untuk mengenali atau mengingat bahwa suatu merek.
- 2) *Brand Association* merupakan segala sesuatu yang terhubung di memori pelanggan yang diciptakan dengan mengasosiasikan merek dengan atribut atau karakteristik produk. Misalnya Pepsodent Whitening dengan pasta gigi untuk memutihkan gigi.

- 3) *Brand Loyalty* merupakan ukuran ketertarikan pelanggan terhadap suatu merek. Tingkat ketertarikan pelanggan dapat dibagi dalam 4 tingkatan yaitu *Switcher/Price sensitive* (pelanggan tidak loyal), *satisfied/habitual buyer* (pelanggan puas), *satisfied buyer with switching cost* (pelanggan puas dan jika ingin berpindah merek mereka harus mengeluarkan biaya), *committed buyer* (pelanggan bangga thd produk dan merekomendasikan).
- 4) *Brand identity* adalah elemen visual yang merepresentasikan seperti apa sebuah perusahaan terlihat dan bagaimana citranya.
- 5) *Perceived Quality* merupakan persepsi pelanggan terhadap kualitas atau keunggulan suatu produk atau jasa. Semakin baik persepsi pelanggan maka akan semakin tinggi potensi pelanggan untuk menggunakan produk.

Untuk menciptakan ekuitas merek, terdapat beberapa kriteria yang harus dipenuhi, yaitu :

- 1) Merek dapat diingat
- 2) Merek memiliki arti
- 3) Merek dapat disukai dan memiliki nilai estetika
- 4) Merek dapat ditransfer, produk dapat diperkenalkan dalam kategori yang sama atau berbeda.
- 5) Merek dapat disesuaikan.
- 6) Merek dapat dilindungi secara hukum

p. Teknik Negosiasi

- 1) Pengertian Negosiasi

Negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (Kelompok atau organisasi) dengan pihak lain. Dalam bernegosiasi, orang yang melakukan perundingan disebut negosiator atau perunding dan sebaiknya negosiasi dilaksanakan berdasarkan data nyata, akurat dan faktual.

2) Pendekatan Negosiasi

- a) *Soft Bargaining* adalah bentuk negosiasi yang menitikberatkan pada posisi (menang/kalah), dibandingkan kepentingan dari diadakannya negosiasi itu sendiri (memperlakukan lawan bicara dengan baik).
- b) *Hard Bargaining* adalah negosiasi yang menitikberatkan pada posisi dibanding kepentingan dari perundingan yang terjadi (memandang lawan bicara mereka sebagai saingan).
- c) *Principled Negotiation* adalah bentuk negosiasi yang memisahkan antara pelaku dengan masalah, berfokus pada kepentingan, bukan posisi, menciptakan pilihan untuk hasil yang mutual dan menekankan pada kriteria yang bersifat objektif.

3) Teknik Negosiasi

- a) Memulai dengan membuat visi dan misi bersama
- b) Memastikan kebutuhan dan harapan diungkapkan secara jelas
- c) Mengidentifikasi kekuatan dan memanfaatkan kekuatan dari mitra
- d) Melengkapi kekurangan mitra
- e) Menentukan peran kerja untuk masing-masing mitra bisnis.

4) Langkah-langkah Bernegosiasi

- a) Persiapan
 - b) Pembukaan
 - c) Memulai proses negosiasi
 - d) Zona Tawar Menawar
 - e) Membangun Kesepakatan
- 5) Karakteristik Negosiator
- a) *Knowledge* (Pengetahuan)
 - b) *Skill* (Keterampilan)
 - c) *Attitude* (Sikap)
 - d) *Ability to analyse* (Kemampuan Menganalisis)
 - e) *Calm, quiet, impersonal* (Sikap tenang, tidak terikat)
 - f) *Company point of view* (Menunjukkan sisi perusahaan)
 - g) *Sense of humor* (Menghibur)
 - h) *Persistence, persuasiveness* (Tekun, meyakinkan)
- 6) Tips Menang dalam Bernegosiasi
- a) Mengetahui siapa atau apa lawan negosiasi
 - b) Memahami sifat dan karakter lawan tersebut
 - c) Menganalisis kekuatan & kelemahan lawan
 - d) Mengahui situasi dan kondisi medan pertempuran
 - e) Memilih sasaran pertempuran yang jelas
 - f) Memilih strategi dan taktik yang tepat
 - g) Disiplin diri dan kelompok yang kuat
 - h) Daya juang, daya tahan dan optimisme tinggi

i) Meminta pertolongan kepada Allah *subhanallahu wa ta'ala*.

7) Langkah Pertemuan Pelaksanaan Negosiasi

- a) Tepat janji (sebelum waktu yang ditentukan telah datang)
- b) Awali pembicaraan yang menyenangkan
- c) Uraikan secara jelas dan singkat maksud dan tujuan
- d) Memberi kesempatan untuk menanggapi
- e) Jika sudah menyangkut pokok persoalan dalam menanggapi langsung dipancing untuk mendukung atau menyetujui keinginan sesuai dengan tujuan dan target pembicaraan
- f) Mengakhiri dengan menyimpulkan dan meningkatkan atau mempertegas hasil pembicaraan
- g) Mengakhiri negosiasi dengan kesan yang baik jika perlu tindak lanjut segera buat janji untuk pertemuan berikutnya.

8) Kesalahan Umum dalam Bernegosiasi

- a) Peningkatan komitmen yang tidak rasional yang disebabkan keinginan untuk menang dengan harga berapapun
- b) Mitos kue tart yaitu bila 1 orang mendapat lebih banyak maka yang lain akan mendapat kurang. Contoh membeli dengan harga semurah-murahnya. Maka sebagai usaha pencegahan, maka perlu untuk mengetahui urutan prioritas dari berbagai hal yang dirundingkan.
- c) Bertahan.

q. Leadership and Team Building

1) Model Kepemimpinan Dasar

- a) *Directing* (Arahan) : Pemimpin memberikan arahan dan mengawasi penyelesaian seluruh aktivitas secara dekat.
 - b) *Coaching* (Penjelasan) : Disamping memberikan arahan dan mengawasi penyelesaian aktivitas, juga memberikan penjelasan cara mengambil sikap, memberikan usulan yg tepat dan mendukung setiap kemajuan yang terlihat.
 - c) *Supporting* (Dukungan) : Pemimpin memfasilitasi dan mendukung upaya anggotanya dalam menyelesaikan tugas serta melibatkan mereka dalam pengambilan keputusan.
 - d) *Delegatin* (Delegasi) : Pemimipin melakukan rotasi atau pendelegasian tanggungjawab dalam pengambilan keputusan dan penyelesaian masalah.
- 2) Kepemimpinan yang Baik :
- a) Terbuka, terus terang dan apa adanya.
 - b) Empati
 - c) Tegas, selalu berdiri diatas kebenaran tanpa pandang bulu
 - d) Suka menolong dan bereaksi positif terhadap iniatif orang
 - e) Mengambil sikap posisi kepemimpinan dalam situasi yg menentukan.
- 3) Keahlian Seorang Pemimpin :
- a) *Interpreting* yaitu mampu menginterpretasikan atau memvisualisasikan suatu kondisi internal maupun eksternal yang akan berdampak pada tim.
 - b) *Shaping* ialah mampu memberikan gambaran tentang visi dan strategi untuk memberikan arti bagi kerja tim.

- c) *Mobilising* yaitu mampu memobilisasi para individu dalam sebuah tim dengan ide, kemampuan dan nilai masing-masing anggota yang berbeda untuk membangun sebuah tim.
- d) *Inspiring* yaitu mampu memberikan inspirasi kepada orang dalam mencapai hasil.

4) Strategi Membangun Tim

- a) Pengaturan dan penetapan tujuan organisasi
- b) Melibatkan anggota tim secara keseluruhan dalam mencapai tujuan
- c) Menjaga kesatuan tim
- d) Mengkomunikasikan dengan secara regular atas hasil kerja tim serta permasalahannya
- e) Membuat rencana kerja bersama-sama
- f) Saling memahami bagaimana suatu aktivitas sesuai dengan rencana secara keseluruhan.
- g) Menentukan orang-orang yang akan menyelesaikan tugas-tugas.
- h) Mengevaluasi hasil kerja.

5) Faktor Keberhasilan Sebuah Tim

- a) Kejelasan kriteria dari keberhasilan
- b) Kemampuan tim kerja
- c) Komitmen tim
- d) Orientasi pada kerja tim
- e) Efektivitas perencanaan dan pengontrolan
- f) Birokrasi yang sederhana

- g) Ketua tim mengupayakan selalu terlibat
- h) Dana yang mencukupi dan perkiraan yang akurat.

Selama proses pembelajaran berlangsung, selalu ada tugas yang diberikan untuk peserta didik. Adapun tugas dan praktek di bulan pertama adalah membuat proposal hidup (Inilah proposal hidupku), *study visit*; wawancara *entrepreneur* vs pekerja, kurva manfaat *entrepreneur*, *games business* dan membuat ide bisnis. Kemudian tugas dan praktek untuk bulan kedua yaitu menghitung dan memenuhi kebutuhan finansial, menjual produk (*Selling Competition*), mendesain dan memasarkan produk dari nol (*Marketing Mix*), menyusun rencana bisnis dan bisnis model kanvas.

Selanjutnya tugas dan praktek bulan ketiga yaitu mendirikan *student enterprise*, wawancara suka duka wirausaha sukses, ekspo bersama, *benchmarking* dan menyusun peta strategi pengembangan bisnis.

2. *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) dalam Perspektif Keterampilan Abad 21

Kurikulum	Materi Ajar	Kompetensi	Jenis Keterampilan Abad 21
Calon Wirausaha	<ul style="list-style-type: none"> Motivasi Hidup Sukses <i>Entrepreneurship Mindset</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Memahami arti kesuksesan dan kiat meraih kesuksesan usia muda. Memahami esensi kewirausahaan. Memahami pentingnya <i>mindset</i> wirausaha. Mengetahui karakter pengusaha dan langkah-langkah 	<i>Collaboration</i> (Kerjasama)

	mengembangkannya.	
• Berfikir Kreatif	• Memahami pentingnya kreativitas bagi wirausahawan.	<i>Creativity and Innovation</i>
	• Mengembangkan ide kreatif melalui metode ATM dan SCAMPER.	(Kreativitas dan inovasi)
• Analisa Peluang Usaha dan Menetapkan Ide Usaha	• Memahami pentingnya ide dan peluang dalam bisnis.	<i>Critical Thinking and Problem Solving</i>
	• Memunculkan ide-ide kreatif dalam bisnis.	(Berpikir kritis dan solutif)
	• Menganalisa ide bisnis.	

<ul style="list-style-type: none">• Kiat Menghadapi Kendala Usaha	<ul style="list-style-type: none">• Mengidentifikasi masalah-masalah dalam bisnis.	<i>Critical Thinking and Problem Solving</i> (Berpikir kritis dan solutif)
<ul style="list-style-type: none">• Mengetahui kiat-kiat menghadapi kendala dalam berwirausaha.	<ul style="list-style-type: none">• Memahami siklus usaha dasar.	
<ul style="list-style-type: none">• Simulasi Bisnis	<ul style="list-style-type: none">• Menyusun perencanaan penggunaan modal usaha.• Memahami pentingnya menjaga arus kas.• Memahami esensi	<i>Collaboration</i> (Kerjasama)

		penyimpanan catatan.	
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Succes Story</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengambil hikmah atau pelajaran dari kisah yang disampaikan. 	
Wirausaha Pemula	<ul style="list-style-type: none"> • Bisnis Model Kanvas 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami konsep model bisnis dan bisnis model kanvas. 	<i>Collaboration</i> (Kerjasama)
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Marketing Plan</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Merencanakan dan melakukan penelitian pasar sederhana untuk mengetahui pelanggan dan pesaing. 	<i>Critical Thinking and Problem Solving</i> (Berpikir kritis dan solutif)
		<ul style="list-style-type: none"> • Menerapkan 4P dalam 	

	ide bisnis peserta didik.	
	<ul style="list-style-type: none"> Mengetahui bagaimana mempersiapkan rencana pemasaran. 	<i>Communication and Creativity</i> (Komunikasi dan kreativitas)
<ul style="list-style-type: none"> Manajemen Usaha Kecil 	<ul style="list-style-type: none"> Memahami konsep manajemen dalam suatu usaha. 	<i>Critical Thinking and Problem Solving</i> (Berpikir kritis dan solutif)
	<ul style="list-style-type: none"> Membuat perencanaan dan strategi bisnis yang efektif. 	
	<ul style="list-style-type: none"> Memahami pengelolaan dasar keuangan dan pembiayaan. 	
<ul style="list-style-type: none"> Mengelola Keuangan 	<ul style="list-style-type: none"> Memahami cara 	

	menghitung biaya dalam bisnis.	
	<ul style="list-style-type: none">• Mengetahui cara menetapkan harga pokok dan harga jual.	
	<ul style="list-style-type: none">• Membuat perencanaan untuk pengembangan usaha.	<i>Creativity and Innovation</i> (Kreativitas dan inovasi)
<ul style="list-style-type: none">• Menyusun <i>Business Plan</i>	<ul style="list-style-type: none">• Memahami dasar penyusunan bisnis.• Membuat rencana bisnis dengan menuangkan ide bisnis dalam bentuk dokumen	

	<ul style="list-style-type: none">• <i>Selling Skill</i>	<p>sederhana yang tertulis.</p> <ul style="list-style-type: none">• Memahami konsep dalam penjualan.• Mengaplikasikan keterampilan dalam menjual.• Mengetahui kesalahan umum dalam penjualan.	<p><i>Communication</i> (Komunikasi)</p>
Wirausaha Siap Naik Kelas	<ul style="list-style-type: none">• Penyusunan Rencana Pengembangan Bisnis• Strategi Pertumbuhan	<ul style="list-style-type: none">• Menyusun rencana pengembangan bisnis dalam hal produksi, keuangan, SDM dan pemasaran.• Memahami cara	<p><i>Communication</i> (Komunikasi)</p>

Omset dan Laba	menciptakan pasar.	
	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui teknik memenuhi permintaan pasar. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami amunisi dan saluran pemasaran. 	<i>Collaboration</i> (Kerjasama)
	<ul style="list-style-type: none"> • Mengaplikasikan strategi pemasaran kreatif. 	<i>Creativity and Innovation</i>
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Teknik Branding</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami konsep dasar sebuah <i>brand</i> dalam bisnis. • Memahami elemen <i>brand</i> dan teknik 	(Kreativitas dan inovasi)

	membangun ekuitas	
	sebuah <i>brand</i> .	
• Teknik Negosiasi Bisnis	• Memahami konsep negosiasi dalam bisnis.	
	• Memahami teknik negosiasi dalam bisnis.	<i>Communication</i>
	• Memahami kesalahan- kesalahan dalm bernegosiasi dalm bisnis.	(Komunikasi)
• <i>Leadership and Team Building</i>	• Memahami konsep dasar kepemimpinan.	<i>Collaboration</i>
	• Menerapkan konsep dasar kepemimpinan.	(Kerjasama)

-
- Memahami faktor keberhasilan sebuah tim.
-

Tabel 4.5 YESS dalam Perpektif Keterampilan Abad 21

B. Pembahasan

Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan merupakan bentuk perpaduan pengembangan sumber daya manusia yang diharapkan ada perbaikan kualitas kedepannya. Bentuk perpaduan tersebut dikemas dalam satu program *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan atau yang disingkat dengan YESS.

YESS menyuguhkan pendidikan dengan memberikan pendidikan terkait kewirausahaan, mulai dari pemberian motivasi dan pengubahan pola pikir berwirausaha hingga pengetahuan dalam mendesain bisnis, mengelola keuangan dan ilmu dalam pemasaran. Pelatihan YESS melatih keterampilan dalam berjualan, memberikan strategi dalam menumbuhkan omset dan laba, serta mengajarkan teknik *branding* dan negosiasi dalam bisnis.

Proses pembelajaran berlangsung selama tiga bulan, dimana bulan pertama berfokus pada pengubahan pola pikir berwirausaha, bulan kedua menemukan ide bisnis kemudian bulan ketiga memasarkan produk dari hasil ide bisnis sebelumnya.

Konsep pembelajaran YESS yaitu 20% teori dan 80% praktek. Hal ini berdasarkan dengan teori perilaku kewirausahaan yang mengatakan bahwa bagaimana seorang wirausahawan harus memiliki kecakapan dalam mengorganisasikan suatu usaha, *me-manage* keuangan dan hal-hal terkait, membangun jaringan dan memasarkan produk, menjadi pribadi yang supel dan pandai bergaul untuk memajukan suatu usaha. Maka dari itu diperlukan keterampilan agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Keterampilan pada abad 21 sekarang ini dikenal dengan istilah 4C (*Communication, Collaboration,*

Critical Thinking and Problem Solving, Creativity and Innovation). Seorang peserta didik dituntut untuk tidak hanya pintar dari segi teori namun miskin aplikasi. Olehnya itu, porsi praktek dalam pembelajaran YESS diberikan lebih besar agar pengetahuan yang didapatkan mampu untuk diaplikasikan agar lebih produktif kedepan.

Menjadi seorang yang produktif, maka harus mengusahakan untuk mengetahui bagaimana berkomunikasi dan bekerjasama dengan baik, berfikir kritis dan kreatif serta inovatif. Maka dari itu, pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada YESS jika ditinjau dari perspektif keterampilan yang diinginkan dalam abad 21 ini, dapat dikatakan sesuai. Hal tersebut dikarenakan dalam proses pembelajaran menggunakan metode partisipatif yang menuntut mereka untuk bergerak aktif. Terkait keterampilan komunikasi dalam bisnis, peserta didik memberanikan diri menyampaikan ide bisnis di dalam kelas dan melatih komunikasi yang baik pada saat memasarkan ke masyarakat umum. Sikap kerjasama dalam program ini juga diterapkan dalam bentuk pembagian kelompok untuk membuat dan memasarkan produk. Sama halnya dengan menumbuhkan sikap kreatif dan berfikir kritis, dalam pembelajaran YESS peserta didik dilatih agar berfikir kreatif dengan memanfaatkan potensi lingkungan yang memiliki daya jual dan memberikan mereka sebuah pernyataan yang dapat merangsang kemauan berfikir mereka untuk menemukan solusi. Namun efek nyata dari pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada YESS belum seluruhnya dapat terlihat dalam waktu yang singkat, membutuhkan waktu setahun atau beberapa

tahun kedepan untuk melihat hasil nyata dari pendidikan dan pelatihan yang telah diberikan.

\

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang peneliti lakukan, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa suatu pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dalam perspektif keterampilan abad 21 dapat dilihat dari :

1. Pelaksanaan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan pada *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) terstruktur dan terprogram. Hal ini berdasarkan kurikulum yang dimiliki yaitu 3 bulan pembelajaran. Bulan pertama dengan pembelajaran yang berfokus pada penumbuhan pola pikir berwirausaha, bulan kedua bagaimana menemukan ide usaha kemudian bulan ketiga memasarkan produk berdasarkan ide usaha. Pembelajaran selama 3 bulan tersebut masing-masing dengan materi ajar yang disesuaikan dengan poin penting pembelajaran setiap bulannya.
2. Kesesuaian *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) dengan keterampilan yang diinginkan dalam abad 21 dapat dikatakan sesuai. Dengan konsep pembelajaran 20% teori dan 80% praktek diharapkan mampu memberikan pengetahuan dan bekal keterampilan berkomunikasi, bekerja sama, berfikir kritis serta berkreasi dan berinovasi kepada peserta didik meskipun efek dari pembelajaran belum mampu sepenuhnya dirasakan. Namun hal ini merupakan investasi pengetahuan dan keterampilan agar lebih baik dan kompeten kedepan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini semoga dapat menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya agar lebih sempurna.
2. Para generasi muda khususnya peserta didik yang telah mengikuti pendidikan dan pelatihan di *Young Entrepreneur School* Sulawesi Selatan (YESS) dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diberikan agar bisa menjadi seorang wirausaha yang tidak hanya bermanfaat untuk diri sendiri tetapi juga untuk orang lain.
3. Pihak Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan tidak hanya menekankan pada pengubahan pola pikir, tetapi menambah lagi titik fokus pencapaian dengan menekankan keterampilan terutama untuk peluang dan tantangan perekonomian kedepan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Muhammad. 2017. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta : Kencana
- Bangun, Wilson. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Erlangga
- Bungin, Burhan. 2012. *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi)*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Casson, Mark. 2012. *Entrepreneurship : Teory, Jejaring, Sejarah*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Chadhiq, Umar. 2016. *Tantangan Kompetisi Global dan Dampaknya Terhadap Tuntutan Pengembangan Kualitas Sumber Daya Manusia*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. 1 137 No. 2.
- Darwanto. 2012. *Peran Entrepreneurship dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat*. Diseminasi Riset Terapan Bidang Manajemen & Bisnis Tingkat Nasional Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Semarang.
- Dinar, Muhammad, dan Hasan, Muhammad. 2018. *Pengantar Ekonomi: Teori dan Aplikasi*. Makassar: CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.
- Hasan, Muhammad. 2018. Pembinaan Ekonomi Kreatif dalam Perspektif Pendidikan Ekonomi. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Volume 1, No. 1 Januari 2018 p-ISSN: 2614-2139; eISSN: 2614-1973.
- Hasan, Muhammad, dan Azis, Muhammad. 2018. Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat: Strategi Pembangunan Manusia dalam Perspektif Ekonomi Lokal. Makassar: CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.
- Hasan, Muhammad. 2018. Pendidikan Ekonomi Informal: Bagaimana Pendidikan Ekonomi Membentuk Pengetahuan Pada Bisnis Keluarga?. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Volume 1, No. 2 Juli 2018 p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973.
- Joesoef, Soelaman. 1992. *Konsep Dasar Pendidikan Non Formal*. Jakarta : Bumi Aksara
- Jufri, Muhammad & Hilman Wirawan. 2014. *Internalisasi Jiwa Kewirausahaan pada Anak*. Jakrta : Kencana Prenada Media Group
- Kosasih, Dayat Hidayat, Abdul Yusuf. (2011). *Analisis Kualitatif Dampak Pelatihan Kewirausahaan terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Ekonomi Kerakyatan Program Kelompok Belajar Usaha (KBU) di Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) “ MITRA UMAT “ Desa Teluk Buyung Kecamatan Pakis-Jaya Kabupaten Karawang*. LPPM

- Lutfiadi, Ridwan dan M.Ikhwan Rahmanto(2011). *Analisis Peran Pendidikan Kewirausahaan, Kepribadian dan Lingkungan terhadap Minat Siswa SMK untuk Berwirausaha di Kota Bekasi*. CEFARS : Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Wilayah Vol. 3 No. 1
- Mulyasana, Dedy. 2011. *Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Muslimin. 2014. *Analisis Dampak Positif Pelatihan Kewirausahaan dalam Peningkatan Usaha Anggota BMT Sidogiri Kecamatan Teluk Batang*. Pontianak
- Mustafa, Delly M.. 2015. Tantangan dan Peluang Pemerintah Indonesia dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015 Menuju Kemandirian Bangsa.
- 2015.*Revolusi Mental dan Kemandirian Bangsa Melalui Pendidikan Ilmu-ilmu Sosial dalam Menghadapi MEA 2015*. Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar dan Himpunan Sarjana Pendidikan Ilmu-ilmu Sosial Indonesia
- Nurdiansyah, Bambang. 2015. *Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui Pendidikan dan Pelatihan di Kantor Sekretariat Kabupaten Mamuju*
- Nurdin, Ali. 2016 Pendidikan Life Skill dalam Menumbuhkan Kewirausahaan pada Peserta Didik Pendidikan Nonformal Paket C. TARBAWI Volume 2. No. 02
- Siregar, Ratonggi. 2017 . *Sumber Daya Manusia dalam Pembangunan Nasional*. Prosiding Seminar Nasional Tahunan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Medan
- Soleh, Ahmad. 2017. Masalah Ketenagakerjaan dan Pengangguran di Indonesia. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos Vol. 6 No. 2
- Tahir, Thamrin., Hasan, Muhammad. 2019. Vocational High School Student Entrepreneurship Competency Based on Local Wisdom. *First International Conference on Materials Engineering and Management - Management Section (ICMEMm 2018)*. <https://doi.org/10.2991/icmemm-18.2019.28>
- Sogianto, Toto (2018, 18 April). *Mengenal Konsep 4C dalam Pembelajaran Kurikulum 2013*. <http://www.tozsugianto.com/2018/04/mengenal-konsep-4c-dalam-pembelajaran-kurikulum-2013.html?m=1>
- Sukartono (2018, 12 Februari). *Revolusi Industri 4.0 dan Dampaknya terhadap Pendidikan di Indonesia*. fkip.ums.ac.id
- Zubaidah, Siti(2019, 17 April). *Mengenal 4C : Learning and Innovation Skills untuk Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0* . <https://www.researchgate.net/publication/332469989>

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTRIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI
 Jl. A.P.Pettarani Kampus Gunungsari Baru Makassar Telp (0411)889464

USULAN JUDUL TUGAS AKHIR

A. Identitas Mahasiswa

Nama : Magfirah
 Nomor Induk Mahasiswa : 1594043089
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Fakultas : Ekonomi
 Alamat : Jln.Monumen Emmy Saelan

B. Judul yang diajukan :

1. Peranan Pendidikan Ekonomi Keluarga dalam Mengontrol Perilaku Konsumtif Anak (Studi Kasus : Mahasiswa FE UNM)
2. Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).
3. Pemberdayaan Anak Kurang Mampu Melalui Lembaga Sosial Ekonomi dalam Membangun Mental Bisnis Anak. (Studi Kasus : Lembaga Sikola Mangkasara Makassar)

C. Judul yang Diterima

“Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).”

Disetujui oleh :
 Penasehat Akademik

Dr. Mustari, S.E., M.Si
 NIP.19710705 200701 1 001

Makassar, 8 Desember 2018
 Diajukan Oleh
 Mahasiswa Ybs,

Magfirah
 NIM.1594043089



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jl. Raya Pendidikan – Makassar Telepon.0411-889464, 881244. Fax. 0411-887604
Laman: www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi.html

USULAN JUDUL TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : MAGFIRAH
NIM : 1594043089
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Tempat/ Tgl. Lahir : Atapange, 15 Juni 1996
Judul yang diajukan :

1. Peranan Pendidikan Ekonomi Keluarga dalam Mengontrol Perilaku Konsumtif Anak (Studi Kasus : Mahasiswa FE UNM)
2. Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).
3. Pemberdayaan Anak Kurang Mampu Melalui Lembaga Sosial Ekonomi dalam Membangun Mental Bisnis Anak. (Studi Kasus : Lembaga Sikola Mangkasara Makassar)

Makassar, 8 Desember 2018

Disetujui Oleh
Penasehat Akademik,

Dr. Mustari, S.E., M.Si
NIP.19710705 200701 1 001

Diajukan Oleh
Mahasiswa Ybs,

Magfirah
NIM. 1594043089

PERSETUJUAN PIMPINAN PROGRAM STUDI

Judul yang disetujui : Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).

Pembimbing yang ditunjuk:

1. Dr. Mustari, S.E., M.Si
2. Muhammad Dinar, SE., MS

Mengetahui :



Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001

Ketua Program Studi
Pendidikan Ekonomi,

Muhammad Dinar, SE., MS
NIP.19591217 198702 1 002



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. A.P.Pettarani Kampus Gunungsari Baru Makassar Telp (0411)889464

PERSETUJUAN JUDUL DAN CALON PEMBIMBING



A. IDENTITAS MAHASISWA

Nama : Magfirah
Tempat/Tgl Lahir : Atapange, 15 Juni 1996
NIM : 1594043089
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Ekonomi/ Universitas Negeri Makassar

B. JUDUL SKRIPSI YANG DIUSULKAN

“Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).”

C. PEMBIMBING YANG DITUNJUK

NAMA PEMBIMBING	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Mustari, S.E., M.Si</u> NIP.19710705 200701 1 001	1. 
2. <u>Muhammad Dinar, S.E., MS</u> NIP. 19591217 198702 1 002	2. 

Makassar, 8 Desember 2018

Ketua Program Studi

Pendidikan Ekonomi

Muhammad Dinar, S.E., M.S.

NIP. 19591217 198702 1 002





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jl. Raya Pendidikan – Makassar Telepon. 0411-889464, 881244. Fax. 0411-887604
Laman: www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi.html

KEPUTUSAN DEKAN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
NOMOR : 8319/UN36.22/KM/2019
T E N T A N G
PENGANGKATAN PEMBIMBING
BAGI MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
TAHUN 2019

Menimbang : Usulan Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi dan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar dengan nomor surat 8319/UN36.22/KM/2019 pada tanggal 8 Desember 2019 tentang Usulan Penerbitan SK Pembimbingan.

1. Bahwa dalam rangka kelancaran penyelesaian studi untuk penulisan Skripsi bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi, maka dipandang perlu menetapkan Pembimbing.
2. Bahwa untuk maksud tersebut di atas, maka dipandang perlu menerbitkan surat keputusannya;

Mengingat : 1. Keputusan Dirjen Dikti No. 132/DIKTI/Kep/1997;
2. Keputusan Rektor UNM No. 583/H36/KP/2010;
3. Keputusan Rapat Pimpinan Fakultas dan Ketua Prodi tanggal 20 Agustus 2018

MEMUTUSKAN

Menetapkan : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar
Pertama : Menunjuk sebagai pembimbing Skripsi Saudara(i) **Magfirah**, NIM **1594043089**, Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar dengan Judul Skripsi **Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan Dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus: Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan)**, dibimbing oleh :

1. Dr. Mustari, S.E., M.Si
2. Muhammad Dinar, S.E., M.S.

Kedua : Jika selama maksimal enam bulan tidak ada komunikasi/interaksi akademik antara mahasiswa dengan Tim Pembimbingnya, maka Surat Keputusan ini batal dengan sendirinya.

Ketiga : Segala biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan keputusan ini dibebankan pada anggaran yang tersedia pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

Keempat : Surat Keputusan ini berlaku pada tanggal ditetapkan, sampai dengan selesainya ujian tutup yang bersangkutan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini, akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Makassar
Pada Tanggal : 6 Maret 2019
a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 196201111987021001

Tembusan:
1. Rektor UNM
2. Ketua Prodi FE UNM
3. Mahasiswa/i ybs.



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jl. Raya Pendidikan – Makassar Telepon. 0411-889464, 881244. Fax. 0411-887604
Laman: www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi.html

Nomor : 8319 /UN36.22/PL/2018
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pra penelitian

Makassar, 15 Desember 2018

Kepada Yth.
Pimpinan Program YESS Dinas Koperasi Makassar
di Tempat

Dengan hormat,

Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya dibawah ini, dapat diberikan izin mengadakan Pra Penelitian untuk keperluan penelitian. Dalam rangka penulisan skripsi :

Nama : Magfirah
Nim : 1594043089
Prodi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Ekonomi

Dosen Pembimbing :

1. Dr. Mustari, S.E., M.Si
2. Muhammad Dinar. S.E., M.S

Masalah yang diteliti :

Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Menghadapi Peluang dan Tantangan Dunia Kerja (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan).

Pembantu Dekan 1 Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar,

Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001

Tembusan :

1. Ketua Prodi Pendidikan Ekonomi
2. Fakultas Ekonomi



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI**

Alamat : Kampus Gunungsari Baru-Makassar Telepon 0411-889464 Fax. 0411-887406

Nomor : 3175/UN36.22/PL/2019
Lampiran : 1 Proposal
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP Prov. SulSel
di
Tempat

Dengan hormat,
Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan penelitian untuk keperluan penelitian data dalam rangka penulisan skripsi:

Nama : MAGFIRAH
NIM : 1594043089
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Dosen Pembimbing :
1. **Dr. Mustari, S.E., M.Si.**
2. **Muhammad Dinar, S.E., MS.**

Masalah yang diteliti :
**"ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF
KETERAMPILAN ABAD 21 (STUDI KASUS : DINAS KOPERASI DAN UKM SULAWESI
SELATAN)"**

Atas bantuan dan kerjasama Bapak kami ucapkan terima kasih.

Makassar, 10 Mei 2019
Wakil Dekan I Bidang Akademik

Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si.
NIP. 19620111 198702 1 001



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 15904/S.01/PTSP/2019
 Lampiran :
 Perihal : Izin Penelitian

KepadaYth.
 Kepala Dinas Koperasi Usaha Kecil
 dan Menengah Prov. Sulsel

di-
Tempat

Berdasarkan surat Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar Nomor : 3175/UN36.22/PL/2019 tanggal 10 Mei 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a : **MAGFIRAH**
 Nomor Pokok : 1594043089
 Program Studi : Pend. Ekonomi
 Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
 Alamat : Jl. AP. Pettarani Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF KETERAMPILAN ABAD 21 (STUDI KASUS : DINAS KOPERASI DAN UKM SULAWESI SELATAN) "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **13 Mei s/d 13 Juni 2019**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
 Pada tanggal : 13 Mei 2019

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU
PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
 Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



A. M. YAMIN SE., MS.

Pangkat : Pembina Utama Madya
 Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth
 1. Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar di Makassar;
 2. Peringgal.

SIMAP PTSP 13-05-2019



Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
 Website : <http://simap.sulselprov.go.id> Email : ptsp@sulselprov.go.id
 Makassar 90222





PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH

Jl. A.P. Pettarani , Telp. 0411-853991, Fax. 0411-870722, sulsel.go.id, Makassar 90222

Website: www.kumkm-sulsel.info, email: diskop.sulsel@gmail.com

Tanggal, 17 Mei 2019

Nomor : 800 / 1944 / DK-UKM
 Lampiran :
 Hal : Izin Penelitian

Kepada
 Yth. Kepala Dinas Penanaman Modal
 dan Pelayanan Terpadu Satu
 Pintu Prov. Sul Sel
 di -
 Makassar

Menindaklanjuti Surat Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu
 Satu Pintu Prov. SulSel Nomor : 15904/S.01/PTSP/2019 tanggal 13 Mei 2019
 perihal Izin Penelitian atas nama :

Nama : MAGFIRAH
 Nomor Pokok : 1594043089
 Program Studi : Pend. Ekonomi
 Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa (S1)
 Alamat : Jl. AP. Pettarani Makassar

Sehubungan dengan hal tersebut diatas pada prinsipnya kami menerima
 untuk melakukan Penelitian pada Dinas Koperasi dan UKM Prov. Sulawesi
 dengan judul penelitian "ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
 KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF KETERAMPILAN ABAD 21
 (STUDI KASUS: DINAS KOPERASI DAN UKM SULAWESI SELATAN)"

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

An. KEPALA DINAS
 SEKRETARIS,


Hi. RAFIDAH NUR, SH, MM
 Pangkat : Pembina Tk. I
 NIP. 19650521 199003 2 008

Tembusan Yth :

1. Kepala Dinas Koperasi dan UKM Prov. SulSel
2. Arsip



**PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH**

JL. A.P. Pettarani , Telp. 0411-853991, Fax. 0411-870722, sulsel.go.id, Makassar 90222

Website: www.kumkm-sulsel.info, email: diskop.sulsel@gmail.com

Tanggal, 28 Mei 2019

Nomor : 800 /2050 /DK-UKM
Lampiran :
Hal : **Surat Keterangan
Telah melakukan Penelitian**

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar
di -
Makassar

Bersama ini disampaikan kepada Dekan Fakultas Ekonomi bahwa
Mahasiswa atas nama :

Nama : **MAGFIRAH**
Nomo Pokok : 1594043089
Program Studi : Pend. Ekonomi
Pekerjaan : Mahasiswa (S1)
Alamat : AP. Pettarani

Benar telah melakukan Penelitian dengan Judul “ **ANALISIS
PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DALAM
PERSPEKTIF KETERAMPILAN ABAD 21 (STUDI KASUS: DINAS
KOPERASI DAN UKM SULAWESI SELATAN)**”, pada Dinas Koperasi dan
UKM Prov. Sulsel.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

An. KEPALA DINAS
SEKRETARIS,



Hj. RAPIDAH NUR, SH, MM
Pangkat: Pembina Tk. I
NIP. 19650521 199003 2 008

Tembusan Yth:

1. Kepala Dinas Koperasi dan UKM Prov. SulSel
2. Arsip

FORMAT VALIDASI

A. Petunjuk Penilaian

Dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul “ **ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF KETERAMPILAN ABAD 21 (STUDI KASUS : DINAS KOPERASI DAN UKM SULAWESI SELATAN)** ”. Peneliti menggunakan instrumen “Wawancara”. Untuk itu peneliti meminta Bapak/Ibu untuk memberikan penilaian terhadap instrument yang dibuat tersebut. Penilaian dilakukan dengan memberikan tanda check list (√) pada kolom yang sesuai dalam amtriks uraian aspek yang dinilai. Apabila aspek yang dinilai ada, mohon lanjutkan dengan penilaian menggunakan rentang sebagai berikut :

1. = Tidak Valid
2. = Cukup Valid
3. = Valid
4. = Sangat Valid

B. Penilaian

No	Aspek Yang Dinilai	Kesesuaian		Skala Penilaian			
		Ya	Tidak	1	2	3	4

I	Konstruksi						
	1. Petunjuk pengisian identitas responden dan dinyatakan dengan jelas.	✓				✓	
	2. Item Pertanyaan/ pernyataan dengan jelas	✓				✓	
	3. Jumlah soal cukup proposional.	✓				✓	
II	Bahasa						
	1. Bahasa yang digunakan sesuai dengan ejaan yang sempurna.	✓				✓	
	2. Menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami.	✓				✓	
	3. Menggunakan istilah (kata-kata) yang dikenal.	✓				✓	

Penilaian umum

1. Dapat digunakan tanpa revisi
2. Dapat digunakan dengan revisi kecil
3. Dapat digunakan dengan revisi besar
4. Belum dapat digunakan

C. Komentar dan saran perbaikan

.....

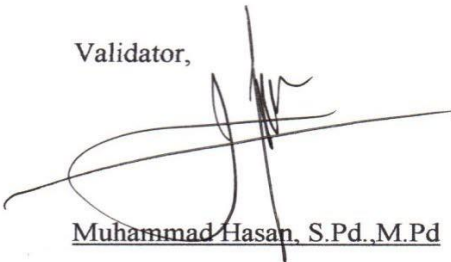
.....

.....

.....

Makassar, Mei 2019

Validator,



Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd

NIP. 19850906 201012 1 007

PEDOMAN OBSERVASI

ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN

DALAM PERSPEKTIF KETERAMPILAN ABAD 21 (STUDI KASUS :

DINAS KOPERASI DAN UKM SULAWESI SELATAN)

No	Variabel	Indikator	Keterangan		
			Baik	Ckp baik	Krg baik
1	Pendidikan YESS	1. Kurikulum 2. Materi Ajar 3. Metode Pembelajaran	✓ ✓	✓	
2	Pelatihan YESS	1. Jenis Keterampilan 2. Model Pelatihan	✓ ✓		
3.	Keterampilan Abad 21	1. <i>Communication</i> 2. <i>Collaboration</i> 3. <i>Critical Thinking and Problem Solving</i> 4. <i>Creativity and Innovation</i>	✓	✓ ✓ ✓	

PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS PENDIDIKAN DAN PELATIHAN

KEWIRAUSAHAAN DALAM PERSPEKTIF

KETERAMPILAN ABAD 21 (STUDI KASUS :

DINAS KOPERASI DAN UKM SULAWESI

SELATAN)

A. Identitas Informan

Nama :

Pekerjaan :

B. Pertanyaan

1. Model kurikulum yang digunakan dalam program YESS?

Jawab :

2. Materi apa saja yang diajarkan dalam YESS?

Jawab :

3. Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

4. Jenis keterampilan apa saja yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

5. Model pelatihan seperti apa yang diterapkan dalam YESS?

Jawab :

6. Bagaimana YESS membangun komunikasi yang baik dalam berwirausaha termasuk dalam hal pemasaran?

Jawab :

7. Bagaimana YESS membangun kerjasama yang baik dalam sebuah bisnis?

Jawab :

8. Bagaimana peserta didik YESS diajarkan untuk berfikir kritis dan bersifat problem solving?

Jawab :

9. Bagaimana YESS membangun kreativitas dan inovasi peserta didik agar mampu lebih produktif kedepan?

Jawab :

10. Apakah output YESS sudah memiliki keterampilan berkomunikasi, berfikir kritis, *problem solving*, kerjasama dan kreativitas serta inovasi dalam berwirausaha?

Jawab :

Instrumen Pengumpulan Data

Jenis Metode	Jenis Instrumen
Wawancara/ <i>interview</i>	Pedoman wawancara (<i>interview guide</i>)
Pengamatan/observasi	Panduan observasi/pengamatan
Dokumentasi	Pengumpulan data berupa gambar, audio, dan identitas alumni peserta didik.

Data Peserta Didik yang Mengikuti Pendidikan dan Pelatihan YESS

Angkatan 1

SMA NEGERI 17 MAKASSAR

NAMA	PREDIKAT	KETERANGAN
Anugrah Khaidir	Tdk Lulus	
Arif Rahman Syukur	Lulus	Baik
Cristopher Dewa Wijaya	Tdk Lulus	
Dewi Amirah Noviana	Lulus	Baik
Imzakyah Wulan. R	Tdk Lulus	
M. Faiz Mahfud	Tdk Lulus	
Mahesha Al Mubarak	Tdk Lulus	
Muh. Adrian Hidayat	Lulus	Baik
Muh. Ahnaf Abid	Tdk Lulus	
Muh. Fauzan Febrian	Lulus	Baik
Muhammad Alfattah	Tdk Lulus	
Muhammad Rayhan F	Lulus	Baik
Munadian Yunadia. S	Lulus	Baik
Nur Azisah Mulyadi	Tdk Lulus	
Nur Khadijah	Lulus	Cukup
Nur Talitha Putri H	Lulus	Baik
Risa Damayanti	Lulus	Cukup
Rusliah	Tdk Lulus	
Syahrah Nur Azyzya	Lulus	Baik

SMA NEGERI 4 MAKASSAR (A)

NAMA	PREDIKAT	KETERANGAN
Alfirah Muis	Tdk Lulus	
Alya Az-Zahra	Lulus	Baik
Annisa Rahman	Lulus	Baik
Aulya Nurazizah	Lulus	Baik
Iftitah Anastasya	Lulus	Baik
Lathifah Nur Fauzia	Lulus	Baik
Magfiratul Arif	Lulus	Baik
Muh. Izzul Ramadhan	Tdk Lulus	
Mutiara Tunggal Dewi	Lulus	Baik
Nurfadilah	Lulus	Baik
Nurlia	Lulus	Baik
Rachmat Hidayat Abduh	Lulus	Baik
Rahmayana	Lulus	Baik
Sri Rindayani	Lulus	Baik
St. Fatimah	Lulus	Baik
Synta Maharani. S Hairun	Lulus	Baik
Taufik	Lulus	Baik
Trivani Sukarman	Lulus	Baik
Yuni Sarah	Lulus	Baik
Zalzakiah. Z	Lulus	Cukup

SMA NEGERI 4 MAKASSAR (B)

NAMA	PREDIKAT	KETERANGAN
Adil Nugrah Syaputra	Lulus	Baik
Fadia Ersya M	Lulus	Cukup
Fathurrahman. S	Lulus	Baik
Fatmawati	Tdk Lulus	
Ikawati Wulandari. S	Lulus	Baik
Imran	Lulus	Baik
Khusnul Khotima	Lulus	Baik
Liskawati Sulaiman	Tdk Lulus	
Muh. Farid Nawawi	Lulus	Baik
Muh Restu	Lulus	Baik
Muh. Yasin Ahmad	Lulus	Baik
Muhammad Ikhwan	Lulus	Baik
Nur Azzah Abida	Tdk Lulus	
Nurhayati	Tdk Lulus	
Putri Kirana	Tdk Lulus	
Siti Nadia	Lulus	Cukup
Sri Arfiana	Lulus	Baik
Sri Hardianti	Lulus	Baik
Sri Rahmadhani	Lulus	Baik
St. Adilah Said	Tdk Lulus	

SMA NEGERI 22 MAKASSAR (A)

NAMA	PREDIKAT	KETERANGAN
A.Indriani Pratiwi	Lulus	Baik
A.Magfira Ramadhani	Lulus	Baik
Alfino Hasan	Tdk Lulus	
Alfrida Tagibali	Lulus	Baik
Andini Rustan	Lulus	Baik
Anita Annisa Agus	Lulus	Baik
Arfayana Basri	Tdk Lulus	
Armi Adriani	Lulus	Baik
Audylia Helmania	Tdk Lulus	
Gratia Inrimart	Lulus	Baik
Iqlimatul Inayah	Lulus	Baik
Nurul Fadillah Usman	Tdk Lulus	
Marcella Anastasya. M	Lulus	Baik
Mega Alesia	Tdk Lulus	
Mitra Lusiana. D	Lulus	Baik
Muh. Fahmi Fauzan. Z	Lulus	Baik
Muh. Reza Malik Al. Q	Lulus	Baik
Muh. Luthfi	Lulus	Baik
Nurul Munadiah	Lulus	Baik
Sri Wahyuni	Lulus	Baik
Syah Fauzan Ganggawa	Lulus	Baik

SMA NEGERI 22 MAKASSAR (B)

NAMA	PREDIKAT	KETERANGAN
Andi Tri Nurzakinah	Lulus	Baik
Cesar Taufqurrahman	Lulus	Cukup
Dodi Kurniawan	Tdk Lulus	
Greys Ermayunita	Lulus	Baik
Ihya'u Ramadhani	Lulus	Baik
Kasna	Lulus	Baik
Marni	Tdk Lulus	
Mega Yuliarsih	Lulus	Baik
Muh. Fahri	Lulus	Baik
Muh. Mulyadi	Lulus	Baik
Muh. Fahreza. D	Lulus	Cukup
Muh. Rezki Perdana. S	Tdk Lulus	
Nurhaeni	Lulus	Baik
Putri Maharani	Tdk Lulus	
Putri Nabila Khalisna	Lulus	Baik
Ryan Fitrah Strangeway	Tdk Lulus	
Susi Susanti	Lulus	Baik
Samsul Risal	Tdk Lulus	
Syaiful Akbar	Lulus	Baik
Tasya Nurkaini	Lulus	Baik
Tasya Rafifah	Lulus	Baik

Awal Dhani Lucman	Lulus	Baik
Defita Rizky	Lulus	Baik

WAWANCARA PRA PENELITIAN

A. Identitas Informan

Nama : Bahrul Ulul Ilham, S.Pd.MM

Pekerjaan : Ketua bid.UKM APINDO Sulawesi Selatan dan
Wakasek Kurikulum YESS

B. Pertanyaan

1. Apakah benar YESS itu adalah program dari Dinas Koperasi dan UKM Makassar? Bisa diceritakan sedikit mengenai YESS itu pak?

Jawab :

Yah, benar. YESS itu adalah sekolah wirausaha pertama di Makassar yang ditujukan untuk pelajar SMA. YESS berfokus pada perubahan *mindset* untuk menciptakan atau membuka lapangan kerja.

2. Bagaimana sejarahnya sehingga YESS ini bisa terbentuk?

Jawab:

YESS ini adalah inisiatif dari bapak Kepala Dinas Koperasi Sulawesi Selatan dalam hal ini bapak H.Abd.Malik Faisal yang menginginkan menciptakan dan menanamkan *mindset* wirausaha sejak dini. Karena ketika kami berbincang santai mengenai sebuah usaha ternyata yang melatarbelakangi kami untuk memulai sebuah usaha dikarenakan adanya pengalaman yang kami miliki. Untuk itu, inisiatif memberikan pengalaman wirausaha kepada peserta didik ingin dituangkan melalui YESS ini.

3. Jadi yang mengelola YESS adalah dari Dinas Koperasi Pak?

Jawab :

Inisiatifnya dari bapak KADIS , bapak Asiz Benu selaku kepala sekolah YESS dan kemudian bersama-sama dijalankan oleh *trainer* yang sifatnya relawan, fasilitator dari PLUT, dan juga praktisi.

4. YESS ini berlangsung sejak kapan pak?

Jawab :

Sejak 2018 dan berlangsung selama 3 bulan setiap hari Sabtu dan Ahad.

5. Gambaran prosedur YESS selama 3 bulan itu seperti apa pak?

Jawab :

Bulan pertama fokus pada pengubahan *mindset* peserta didik, bulan kedua dibimbing untuk bagaimana cara agar bisa mendesign produk kemudian bulan ketiga terjun dalam penjualan produk.

6. Jumlah peserta didiknya berapa pak?

Jawab :

Sekitar 120an karena setiap kelas ada 20 orang. Angkatan pertama ada 4 kelas, sedangkan angkatan kedua ada 2 kelas.

7. Bagaimana YESS dalam menghadapi peluang dan tantangan dunia kerja kedepannya?

Jawab :

Satu atau dua bulan perubahan belum terlalu terasa efeknya, mungkin baru bisa dirasakan setahun atau dua tahun kedepan.

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan

Nama : Salman Sahmad, S.Pd, MM

Pekerjaan : Ketua Asosiasi Business Development Services
Indonesia-Korwil Sulawesi Selatan dan *Founder*
sekaligus *Coach* di YESS

B. Pertanyaan

1. Model kurikulum yang digunakan dalam program YESS?

Jawab :

Kurikulum yang digunakan adalah pembelajaran terprogram selama 3 bulan. Bulan pertama berfokus pada pengubahan *mindset*/ pola pikir untuk siap menjadi pengusaha. Bulan kedua berusaha menemukan ide bisnis dan belajar menyusun bisnis tersebut. Bulan ketiga adalah tahap dimana produk tersebut siap untuk dipasarkan agar berpotensi menghasilkan uang.

2. Materi apa saja yang diajarkan dalam YESS?

Jawab :

Terkait dengan pembelajaran setiap bulannya yang juga terdapat dikurikulum.

3. Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

Partisipatif

4. Jenis keterampilan apa saja yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

Keterampilan berkomunikasi, bekerja sama dan berpikir kreatif

5. Model pelatihan seperti apa yang diterapkan dalam YESS?

Jawab :

Salah satunya adalah membuat produk dengan memanfaatkan potensi lingkungan sekitar, seperti produk yang dibuat kemarin itu minuman berbahan dasar pisang, bahan baku yang mudah terjangkau. Dan pada tahap penjualan, *coach* melakukan kurasi produk, melihat sisi mana dari produk yang dianggap kurang dan perlu untuk dievaluasi.

6. Bagaimana YESS membangun komunikasi yang baik dalam berwirausaha termasuk dalam hal pemasaran?

Jawab :

Diberikan pengetahuan berupa materi terkait komunikasi yang baik yang dipaparkan di dalam kelas.

7. Bagaimana YESS membangun kerjasama yang baik dalam sebuah bisnis?

Jawab :

Dalam proses pembelajaran, mereka dibagi beberapa kelompok, namun anggota kelompok mereka pilih sendiri, hal ini untuk memudahkan, salah satunya dengan pertimbangan jadwal yang sama dan tempat tinggal yang terjangkau. Dengan berkelompok maka akan melatih dan menumbuhkan kerjasama bagi peserta didik.

8. Bagaimana peserta didik YESS diajarkan untuk berfikir kritis dan bersifat problem solving?

Jawab :

Terdapat materi terkait kita-kiat menghadapi kendala dalam usaha, pengetahuan ini diharapkan mampu memberi dasar kepada peserta didik dalam penyelesaian masalah yang dihadapi.

9. Bagaimana YESS membangun kreativitas dan inovasi peserta didik agar mampu lebih produktif kedepan?

Jawab :

Dengan mengarahkan untuk melihat lingkungan sekitar, apa yang bisa diperbuat agar muncul sesuatu yang berbeda. Seperti ubi, dikarenakan bahan ini mudah terjangkau, maka diarahkan untuk mengolah bahan tersebut agar bernilai lebih maka dibuatlah brownies berbahan dasar ubi.

10. Apakah output YESS sudah memiliki keterampilan berkomunikasi, berfikir kritis, *problem solving*, kerjasama dan kreativitas serta inovasi dalam berwirausaha?

Jawab :

Hasil pastinya belum sepenuhnya terasa saat ini, tapi setidaknya ada bekal pengetahuan dan pengalaman yang peserta didik dapatkan.

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan

Nama : Aly Anwar

Pekerjaan : Pengurus Asosiasi Business Development Services
Indonesia-Korwil Sulsel dan *Coach* di YESS

B. Pertanyaan

1. Model kurikulum yang digunakan dalam program YESS?

Jawab :

Kurikulum pembelajaran berlangsung 3 bulan, dengan modul sesuai dengan poin pembelajaran.

2. Materi apa saja yang diajarkan dalam YESS?

Jawab :

Terkait pengubahan pola pikir, menyusun bisnis dan pemasaran, disesuaikan dengan kurikulum yang kemudian disampaikan oleh *coach* sesuai dengan gaya penyampaian masing-masing.

3. Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

Partisipatif

4. Jenis keterampilan apa saja yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

Keterampilan berkomunikasi yang menyenangkan, bekerja sama dengan baik dan teknik pemasaran serta mengambil keputusan.

5. Model pelatihan seperti apa yang diterapkan dalam YESS?

Jawab :

Misal dari segi keterampilan menemukan ide bisnis, mereka diberikan kertas untuk dikreasikan, intinya diadakan sebuah simulasi bisnis untuk dijual ke *coach*, hal ini untuk melatih keterampilan dalam berkreasi dan berkomunikasi.

6. Bagaimana YESS membangun komunikasi yang baik dalam berwirausaha termasuk dalam hal pemasaran?

Jawab :

Terdapat materi bagaimana berkomunikasi yang menyenangkan, materi ini menjadi penguatan dalam berkomunikasi. Mulai dari persiapan sebelum berkomunikasi, alur penyampaian hingga penyampaian yang baik dan tepat.

7. Bagaimana YESS membangun kerjasama yang baik dalam sebuah bisnis?

Jawab :

Kami memberikan pengetahuan terkait pentingnya relasi ataupun *networking* dalam menjalankan sebuah bisnis. Memberikan gambaran bahwa dari berbagai sisi bisnis kita membutuhkan yang namanya link, entah itu dari penyediaan bahan baku ataupun dari sisi pemasaran.

8. Bagaimana peserta didik YESS diajarkan untuk berfikir kritis dan bersifat *problem solving*?

Jawab :

Memberikan materi simulasi atau pengangkat topik permasalahan. Kami mengarahkan peserta didik YESS untuk menentukan prioritas dalam memecahkan suatu permasalahan, sebab masalah juga banyak macamnya. Ada yang tidak membahayakan, membahayakan diri sendiri dan juga membahayakan diri sendiri dan orang lain. Dalam hal ini peserta didik diarahkan untuk merespon cepat masalah yang ada walaupun tidak 100% mampu diselesaikan tepat saat itu juga, namun setidaknya ada tindakan untuk merespon hal itu.

9. Bagaimana YESS membangun kreativitas dan inovasi peserta didik agar mampu lebih produktif kedepan?

Jawab :

Dengan memberikan contoh langsung kepada peserta didik. Misalnya dengan pembuatan kursi, tentu peserta didik tidak sekedar diarahkan untuk membuat sebatas kursi tetapi mereka diarahkan untuk menemukan ide apa yang harus ada agar kursi tersebut berbeda dari yang lain. Dengan menghubungkan kursi dengan kesehatan misalnya, ataupun menambahkan aksesoris pada kursi tersebut. Intinya bagaimana mereka diarahkan untuk berfikir agar mampu menciptakan sesuatu yang berbeda.

10. Apakah output YESS sudah memiliki keterampilan berkomunikasi, berfikir kritis, *problem solving*, kerjasama dan kreativitas serta inovasi dalam berwirausaha?

Jawab :

Saya kira ada, karena ada bekal yang diberikan untuk menumbuhkan keterampilan tersebut.

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan

Nama : Drs.Abd. Azis Bennu, MM
 Pekerjaan : Kepala Bidang UKM Diskop UKM Sulawesi Selatan dan Kepala Sekolah YESS

B. Pertanyaan

1. Model kurikulum yang digunakan dalam program YESS?

Jawab :

Modelnya bisa diminta di bapak Bahrul, selaku Wakasek Kurikulum YESS.

2. Materi apa saja yang diajarkan dalam YESS?

Jawab : Materi tercantum di kurikulum.

3. Metode pembelajaran apa yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

Partisipatif, yang tidak hanya berfokus pada guru.

4. Jenis keterampilan apa saja yang digunakan dalam YESS?

Jawab :

Keterampilan *leadership*, organisatoris dan pengambilan keputusan

5. Model pelatihan seperti apa yang diterapkan dalam YESS?

Jawab :

Pelatihan seperti membuat suatu produk yang kemudian dipasarkan, ada juga kunjungan lapangan untuk melihat kemasan sehingga bisa menumbuhkan imajinasi peserta didik.

6. Bagaimana YESS membangun komunikasi yang baik dalam berwirausaha termasuk dalam hal pemasaran?

Jawab :

Salah satunya dengan latihan persentasi dalam proses pembelajaran.

7. Bagaimana YESS membangun kerjasama yang baik dalam sebuah bisnis?

Jawab :

Membangun kerjasama dengan anggota kelompok dalam menyusun ide bisnis dan memasarkan.

8. Bagaimana peserta didik YESS diajarkan untuk berfikir kritis dan bersifat problem solving?

Jawab :

Terdapat materi pengambilan keputusan yang merupakan bekal peserta didik dalam memutuskan sesuatu dan tentu hal ini diharapkan menumbuhkan sikap *problem solving* dalam hal memutuskan dan menyelesaikan persoalan.

9. Bagaimana YESS membangun kreativitas dan inovasi peserta didik agar mampu lebih produktif kedepan?

Jawab :

Salah satunya melalui materi ajar yaitu berfikir kreatif, peserta didik dibekali ilmu dan juga contoh sederhana agar mampu merangsang kreativitas mereka.

10. Apakah output YESS sudah memiliki keterampilan berkomunikasi, berfikir kritis, *problem solving*, kerjasama dan kreativitas serta inovasi dalam berwirausaha?

Jawab :

Kami rasa, mereka cukup memiliki keterampilan tersebut, salah satu buktinya peserta didik YESS ikut lomba BMC dan mempersentasikan bisnisnya.

Data Informan (Alumni YESS)

Nama : Muh.Rayhan Fachreza

Umur : 17 Tahun

Pekerjaan : Pelajar (XI IPA 1 SMAN 17 Makassar)

Keterampilan yang dimiliki setelah mengikuti YESS :

a. Komunikasi

Kemampuan berpendapat, sosialisasi, bergaul dan lainnya berkembang.

b. Kerjasama

Jaringan saya lebih luas dan kemampuan bekerjasama dalam berbagai bidang lebih membaik.

c. Kreativitas dan Inovasi

Kemampuan saya dalam membuat dan mengembangkan suatu produk atau jasa lebih berkembang.

d. Berfikir Kritis dan *Problem Solving*

Kemampuan saya dalam memecahkan masalah dan berpikir out of the box mulai muncul.

e. Lainnya

Kemampuan terkhususnya wirausaha jadi lebih luas dan berpotensi menjadi salah satu profesi saya di masa mendatang.

Data Informan (Alumni YESS)

Nama : Munadian Yunadia .S

Umur : 17 Tahun

Pekerjaan : Pelajar (XI IPA 1 SMAN 17 Makassar)

Keterampilan yang dimiliki setelah mengikuti YESS :

a. Komunikasi

Setelah mengikuti YESS, komunikasi saya dengan orang lain semakin baik, banyak relasi dan memudahkan saya berbaur dengan orang lain.

b. Kerjasama

Setelah mengikuti YESS, kerjasama saya dengan sekolah lain semakin baik, kerjasama antar pengusaha juga semakin baik.

c. Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas dan inovasi saya semakin baik, semakin banyak ide yang saya dapat mengenai wirausaha.

d. Berfikir Kritis dan *Problem Solving*

Dengan mengikuti ini, saya lebih mengetahui ide-ide usaha dan mengetahui cara memanfaatkan peluang yang ada.

e. Lainnya

Data Informan (Alumni YESS)

Nama : Mahesha Al Mubarak

Umur : 17 Tahun

Pekerjaan : Pelajar (XI SMAN 17 Makassar)

Keterampilan yang dimiliki setelah mengikuti YESS :

a. Komunikasi

Makin bertambah dalam ilmu komunikasi, seperti cara memahami sikap orang lain dan cara berkomunikasi dengan siapapun.

b. Kerjasama

Makin bertambah pengalaman kerjasama karena segala kegiatan di YESS menggunakan proses kerjasama dalam proses pembelajarannya.

c. Kreativitas dan Inovasi

Makin bertambah karena di YESS lebih ditekankan dalam aspek menciptakan *young entrepreneur* yang kreatif. Seperti menciptakan permainan yang dibuat oleh pihak YESS yang dapat menimbulkan kreativitas kami.

d. Berfikir Kritis dan *Problem Solving*

Makin bertambah, karena berpikir kritis dalam YESS adalah yang sangat diperhatikan dan *problem solving* juga dipentingkan. Misalnya kita diberikan suatu persoalan dan kita disuruh mencari solusinya.

e. Lainnya

Data Informan (Alumni YESS)

Nama : Muh.Luthfi

Umur : 17 Tahun

Pekerjaan : Pelajar (XI IPS 3 SMAN 22 Makassar)

Keterampilan yang dimiliki setelah mengikuti YESS :

a. Komunikasi

Saat saya berkomunikasi, saya lebih mengerti dan memahami etika berkomunikasi dengan orang lain terutama dalam memasarkan produk saya.

b. Kerjasama

Kerjasama saya semakin membaik dan akhirnya saya tahu bagaimana kerjasama yang baik dengan tim.

c. Kreativitas dan Inovasi

Inovasi dan kreativitas saya telah mendapatkan wadah saat saya di YESS.

d. Berfikir Kritis dan *Problem Solving*

Jikab berbicara kritis dan problem, saya bisa menempatkannya pada posisi masing-masing apalagi dalam menyelesaikan persoalan.

e. Lainnya

Data Informan (Alumni YESS)

Nama : A.Indriani Pratiwi

Umur : 17 Tahun

Pekerjaan : Pelajar (XI MIPA 7 SMAN 22 Makassar)

Keterampilan yang dimiliki setelah mengikuti YESS :

a. Komunikasi

Setelah mengikuti program YESS, komunikasi semakin membaik. Contohnya ketika saya mulai memasarkan produk saya kepada konsumen dengan semakin baik.

b. Kerjasama

Kerjasama tim dalam memasarkan produk semakin baik.

c. Kreativitas dan Inovasi

Setelah mengikuti program YESS, kreativitas semakin bertambah apalagi ketika melihat suatu benda yang menurut saya memiliki daya jual.

d. Berfikir Kritis dan *Problem Solving*

Semakin kritis dalam menyikapi masalah.

e. Lainnya

Dokumentasi Wawancara dan Observasi



Wawancara lanjutan dengan bapak Bahrul Ulum Ilham, S.Pd.MM (Wakasek Kurikulum YESS) di Musholla Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sulawesi Selatan setelah sebelumnya melakukan pra penelitian di kantor PLUT-KUMKM Sulawesi Selatan.



Wawancara dengan bapak Salman Sahmad, S.Pd.MM (Founder dan *Coach* YESS) di kantor Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan.



Wawancara dengan bapak Aly Anwar (*Coach YESS*) di Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan.



Wawancara dengan alumni YESS di SMAN 17 Makassar yang diawali pengisian biodata terlebih dahulu.



Wawancara dengan Alumni YESS dari SMAN 22 Makassar di Perumahan Permata Sudiang Raya.



Wawancara dengan bapak Drs.Abd. Azis Bennu, MM (Kepala Sekolah YESS) di Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan.



Observasi atau pengamatan langsung di lokasi kegiatan YESS



Kunjungan Lapangan



Peserta didik YESS serta foto wisuda angkatan I

RIWAYAT HIDUP



MAGFIRAH. Lahir di Atapange, Sulawesi Selatan pada tanggal 15 Juni 1996. Penulis merupakan anak tunggal dari Baso Aksar dan Kasaturi. Penulis memulai pendidikan Sekolah Dasar di SDN 144 Padaelo, kemudian melanjutkan ke SMPN 1 Penrang dan SMAN 2 Sengkang. Setelah tamat SMA, penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Negeri Makassar dengan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi. Penulis bercita-cita ingin menjadi seorang dosen, membagikan banyak sedikitnya ilmu yang dimiliki. Alhamdulillah pada tahun 2019, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dalam Perspektif Keterampilan Abad 21 (Studi Kasus : Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan). Semoga dapat memberi manfaat kebaikan kedepannya.